

خافيير بلاس وجاك فاركي

العالم للبيع

المال والسلطة وتجّار يقايضون موارد الأرض

"كتاب العام"

Financial Times
The Economist

ترجمة
مالك سلمان



انضم لـ مكتبة .. امسح الكود



العالم للبيع



الطبعة العربية

الطبعة الأولى 2023

ISBN 978-614-03-2236-3

Published 2023 by Dar Al Saqi

Dar Al Saqi
26 Westbourne Grove, London W2 5RH, United Kingdom
Tel: +44 (0) 20 7221 9347; Fax: +44 (0) 20 7229 7492

www.daralsaqi.com
www.saqibooks.com

تابعونا على

@SaqiBooks @DarAlSaqi
@SaqiBooks دار الساقي
Saqi Books DarAlSaqi
@saqibooks @daralsaqi

تصميم الغلاف: فاطمة عبد الله

خافيير بلاس وجاك فاركي



العالم للبيع

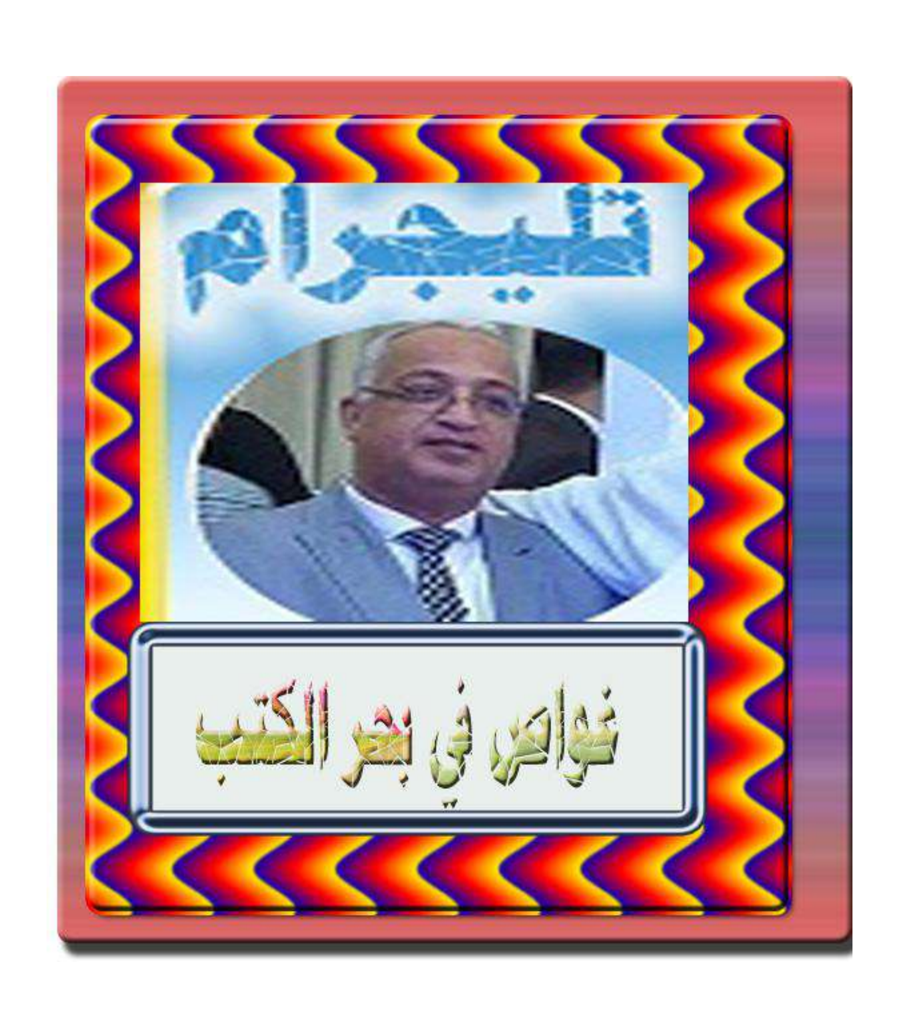
المال والسلطة وتجّار يقايضون موارد الأرض

ترجمة

مالك سلمان



المحتويات


تليجرام
غواص في بحر الكتب

مقدمة

آخرُ المغامرين



انعطفت الطائرة بزاوية حادة في طريقها إلى الهبوط.

في الأسفل، انحسرت مياهُ البحر الأبيض المتوسط الساكنة تحت وطأة امتدادٍ صحراوي قاحل في شمال أفريقيا. كانت الأعمدة الدخانية ترقّط الأفق. وفي داخل الطائرة الصغيرة، بدت وجوهُ الركاب جامدة وهم يتمسّكون بمقاعدهم ويهوونَ في سلسلة من الانعطافات اللولبية الحادة.

لم تكن هذه رحلة عملٍ عادية، حتى بالنسبة إلى إيان تايلر Ian Taylor.[1] فخلال أربعة عقود من العمل في تجارة النفط، حطَّ تايلر في الكثير من المناطق الساخنة، من كراكاس إلى طهران. لكن هذه الرحلة – المتوجهة إلى بنغازي، ليبيا، في أتون حربٍ أهلية – كانت تجربة جديدة.

كان على تايلر أن ينظر من النافذة فقط ليدركَ الأخطار التي يخوض غمارَها. تحتهم بألف قدم، كانت طائرة NATO مسيّرة وحيدة ترافق طائرتَه. تمنّى تايلر – المدير التنفيذي لشركة Vitol، كبرى شركات التجارة النفطية العالمية – لو أن أصدقاءه في الحكومة البريطانية قد أرسلوا طائرة مقاتلة نظامية لمرافقته.

كان ذلك في بداية سنة ٢٠١١، حين كانت موجة من الانتفاضات الشعبية تهدد باجتياح المنطقة كلها عُرفت فيما بعد باسم "الربيع العربي". ففي ليبيا، كانت القوات المتمردة على ديكتاتورية العقيد معمر القذافي – التي استطالت لاثنين وأربعين عاماً

– قد سيطرت لتوّها على بنغازي، أهم مدينة في شرقي البلاد، وأسّست حكومتَها الخاصة بها.

لكن جيشَ المتمردين الهجين كان يواجه مشكلة كبيرة تتمثل في نفاد الوقود. كان المتمردون بحاجة ماسّة إلى الديزل والغازولين لمركباتهم العسكرية، وإلى الوقود الثقيل لتشغيل محطات الطاقة. كانت مصافي النفط الليبية قد توقفت نتيجة الحرب، باستثناء كمية شحيحة من الوقود التي تدخل إلى البلاد بواسطة المئات من الصهاريج القادمة من مصر.

إن كان أحدٌ قادراً على المجازفة بتزويد جيش من المتمردين في وسط حرب أهلية، فهو بالتأكيد إيان تايلر. فقد نجح تايلر، هذا الرجل المقدام الدؤوب، في تحويل Vitol من موزّع فيول متوسط الحجم إلى أحد عمالقة التجارة النفطية. كما جعل منها قوة فعالة في الاقتصاد العالمي، إذ تتداول يومياً كمية ضخمة من النفط تكفي لتزويد ألمانيا وفرنسا وإسبانيا والمملكة المتحدة وإيطاليا معاً.[٢] أما الآن، وقد بلغ منتصف الخمسينات من العمر، فكان يجمع بين السحر الطبيعي لعضوٍ في المؤسسة البريطانية والميل إلى المغامرة الذي يشكل ميزة حيوية بالنسبة إلى تاجر نفط. لم يخف قط من إقحام Vitol في أماكنَ لم تجرؤ الشركات الأخرى على الوطوء فيها. وفي عالمٍ يتّسم بارتباط النفط والمال بالسلطة، لم يكن واحداً من أولئك الأشخاص الذين يتجنبون الصفقات التي تنطوي على أهمية جيوسياسية كبيرة.

عندما نشأت، قبل بضعة أسابيع، إمكانية عقد صفقة مع المتمردين الليبيين لم يتردد تايلر. كان فريق Vitol في الشرق الأوسط قد تلقى اتصالاً من حكومة قطر. فقد أصبحت هذه البلد الخليجية الصغيرة الغنية بالغاز داعماً سياسياً ومالياً رئيساً للمتمردين الليبيين، فأخذت تؤدّي دور الوسيط بينهم وبين الحكومات الغربية وتزوّدهم بالأسلحة والمال. لكن شراء الناقلات المحمّلة بمنتجات النفط المكرر وإيصالها إلى ساحة حربٍ كانت مهمة تفوق قدرات قطر. إذ كانت تستدعي مساعدة تاجر بضائع كبير. لذلك تساءل القطريون عن إمكانية تزويد Vitol لبنغازي بالديزل والغازولين.

كان أمام Vitol أربع ساعات للتفكير في الأمر وإعطاء الرد النهائي. لكن الأمر لم يستغرق هذه الشركة التجارية أكثر من أربع دقائق للموافقة على الصفقة.

لكن الأمر كان ينطوي على خدعة كبيرة. إذ لم يملك المتمردون المال. لذلك كان على Vitol أن تتلقى أجورَها على هيئة نفطٍ خام من حقول النفط القليلة التي يسيطر عليها المتمردون. من الناحية النظرية، لم يكن لهذا الوضع أن يؤدي إلى مشكلة؛ إذ بمقدور Vitol أن توصلَ الوقود إلى ميناء بنغازي عبر البحر الأبيض المتوسط وتتلقى النفطَ الخام عبر خط أنابيب يصل إلى مدينة طبرق الساحلية الواقعة بالقرب من الحدود المصرية بعيداً من القتال (انظر الخارطة رقم ١ في "الملاحق").

سارع تايلر وبقية المسؤولين الكبار في Vitol لتقديم اقتراحهم إلى الشركة. لم يكن جديداً على شركة تجارية ضخمة مثل Vitol أن تبادلَ سلعة بأخرى، وخاصة عند التعامل مع زبونٍ يفتقر إلى المال. كما كانت هناك شركات تجارية أخرى تسعى للدخول في هذه الصفقة المزمع عقدها مع المتمردين الليبيين. لكنّ Vitol تبدّت عن عدوانيةٍ أكبرَ؛ إذ لم تقتصر رغبتُها على نقل الوقود إلى المتمردين الليبيين فقط، بل تجاوزت ذلك إلى استعدادها لإقراضهم المالَ أيضاً.[٣]

كانت الشركة تتمتع بميزة أخرى تتمثل في علاقاتها السياسية مع كلٍّ من لندن وواشنطن. فقد كان تايلر، الذي يتمتع بمهارات اجتماعية كبيرة وشخصية مؤثرة تليق بسياسي موهوب، أحدَ أبرز المتبرعين لحزب المحافظين الحاكم. كما كان يتمتع بعلاقات متينة مع رجال الأعمال والنخب السياسية في لندن. إذ سينضمّ بعد ثلاثة أشهر فقط إلى مموّلين آخرين إلى عشاءٍ مع رئيس الوزراء البريطاني في "١٠ داونينغ ستريت". وقد قال لاحقاً: "من الواضح أنني حصلتُ على إذن البريطانيين للدخول في هذه الصفقة".[٤]

في المملكة المتحدة، كانت "خلية نفط" سرية تعمل لمنع قوات القذافي من الحصول على الوقود أو بيع النفط الخام في الأسواق الدولية. كما منحت واشنطن عفواً من العقوبات للسماح للشركات الأميركية بشراء النفط الليبي من Vitol. وبالتأكيد، كانت هناك أيضاً الطائرة المسيّرة التابعة لقوات الـNATO.

ولكن على الرغم من أن لندن وواشنطن كانتا تؤيدان مهمة Vitol، إلا أنهما لم تكونا مستعدّتين للتدخل بطريقة مباشرة ومفضوحة نيابة عنها. فبينما كان تايلر يهبط في منطقة لا تزال تشهد مواجهاتٍ مسلحة، كان يعلم علمَ اليقين أنه سيتحمل المسؤولية

بمفرده عن أي خللٍ يمكن أن تواجهه هذه العملية.

كانت إمكانية التعرض للمضادات الجوية التابعة لقوات القذافي تعني أن الهبوط التقليدي ينطوي على أخطار كبيرة، ولذلك قرر الطيارُ الهبوط بأقصى سرعة ممكنة. كان تايلر يجلس في الطائرة الصغيرة برفقة حارسين شخصيين وكريس بايك Chris Bake، النيوزيلندي المربوع الذي يدير عمليات Vitol في الشرق الأوسط.

إن كان الهبوط قد قلبَ معدة تايلر، فإن ما وجده على الأرض لم يترك فيه الكثير من الطمأنينة. ففي ربيع ٢٠١١، كانت بنغازي مسرحاً للفوضى والاضطراب. كانت المدينة، المتشكلة من مجموعة من الأبنية الإسمنتية المغبرة المحيطة ببحيرة نتنة، تقع على بُعد بضع مئات من الكيلومترات من جبهة القتال المستعرة. كان الهواءُ محمّلاً بأصوات الحرب وروائحها. وكانت المشافي القذرة تفيض بالجرحى والمصابين. كما كانت الشوارع المغبرة مليئة برجالٍ وصبيانٍ يحملون بنادق الكلاشنكوف على ظهورهم.

في الليل، كان قطعُ الكهرباء العشوائي يُغرق المدينة في الظلام لساعات طويلة. كما كانت دورياتٌ من الشبان المسلحين تقيم الحواجزَ في شوارع المدينة كلها. وسوف تخرج من هذه البيئة الفوضوية العصابة التي اقتحمت، بعد سنة، القنصلية الأميركية وقتلت السفير الأميركي في ليبيا، كريس ستيفنز Chris Stevens.

أما مواطنو بنغازي، الذين أنهكتهم عقودٌ طويلة من الديكتاتورية وأشهرُ الحرب، فقد لجؤوا إلى بيوتهم واحتموا فيها. كما ألقى سيفُ الإسلام، ابن القذافي، خطاباً عنيفاً على إحدى المحطات التلفزيونية الحكومية توعّد فيه بمزيد من القتل والدمار: "سنقاتل حتّى آخر رجل، وآخر امرأة، وآخر طلقة".[٥]

طالما كانت بنغازي مركزَ الصناعة النفطية في ليبيا. إذ كانت أغنى احتياطات البلاد النفطية متموقعة في الصحراء الممتدة في شرق البلاد – أقرب إلى بنغازي منها إلى طرابلس العاصمة التي كانت لا تزال في قبضة القذافي. أما معظم الحقول النفطية الأخرى فقد بقيت خالية بعد اندلاع القتال في ليبيا، وكان الجيولوجيون والمهندسون الليبيون يجتمعون في المساءات في ساحة بنغازي الرئيسة لمناقشة الكارثة التي حلّت ببلادهم. وعلى بُعد كيلومترين فقط، كان المقرّ الإقليمي لشركة النفط الوطني الليبية

ينتصب بجوار المبنى الأسود لمركز الشرطة السابق الذي أحرقه المتمردون في الأيام الأولى من الانتفاضة.

إلى هنا توجه تايلر وبايك حالما حطت طائرتهما، حيث كان في استقبالهما نوري بروين Nuri Burruien. كان بروين، المهندس المتمرّس، على وشك التقاعد حين اندلعت الحربُ الأهلية. وفي ربيع ٢٠١١ كان يدير فرعَ شركة النفط الوطنية الليبية الذي يهيمن عليه المتمردون ويعمل على عقد الصفقة التي من شأنها إنقاذ الثورة.

إن كان تايلر سيتعامل مع المتمردين، فهو يريد أن يعرف الطرفَ الآخر في الصفقة التي يعمل على إبرامها. كان يعرف من سنوات خبرته الطويلة في الشرق الأوسط أن الالتزامَ الشخصي ربما يكون أكثرَ أهمية من أيّ عقود مكتوبة. وعلى أيّ حال، فإن العقد المكتوب لن يكون ذا أهمية كبيرة عند التعاطي مع حكومة من المتمردين تعمل في وزاراتٍ بديلة تبعد آلاف الكيلومترات عن عاصمة البلاد.

ارتاح تايلر للوضع. إذ لم يكن الرجل المسؤول في واحدة من أخطر صفقات Vitol واحداً من أولئك المعتوهين المهووسين بالحروب، بل كان مهندساً خبيراً في الصناعات النفطية. صافح الرجلَ ثم قفلَ عائداً إلى لندن. "كانت مقامرة، لكنها مقامرة معقولة"، قال تايلر لاحقاً. وفي الجانب الآخر، كان بروين راضياً عن الصفقة أيضاً؛ فقد عرضت عليه Vitol "أفضل الشروط الممكنة" حتى دون أن تطلبَ تأميناً ضد الحرب.[٦]

وعلى الفور نجح تدخّل Vitol في قلب موازين الحرب. إذ طالما كان تأمينُ الوقود الكافي عاملاً حاسماً في تحقيق النصر في الصحراء الخواء الممتدة في شمال أفريقيا. ففي هذه المنطقة بالذات تقهقر جيشُ إيروين رومل Erwin Rommel، الجنرال الألماني المعروف باسم "ثعلب الصحراء"، في الحرب العالمية الثانية بعد نفاد الوقود منه.

كان لدى المتمردين الليبيين الآن قدرٌ كافٍ من الوقود يجنّبهم المصيرَ الذي لقيه رومل. فبفضل Vitol، صار بمقدورهم تشغيل دباباتهم و"عرباتهم التكتيكية" – وهي شاحنات صغيرة مزودة برشاشات عمل على تجهيزها المقاتلون المتمردون.[٧]

وعلى الرغم من الدعم الجوي الذي قدمه "الـNATO" والدعم المادي القطري، فشل المتمردون في التقدم خارج معقلهم في المنطقة المحيطة ببنغازي. فمع زيارة

تايلر في ربيع ٢٠١١، كانت المنطقة التي يسيطرون عليها تقتصر على المنطقة الشرقية من بنغازي بالإضافة إلى قطاعٍ ساحلي يمتد ١٥٠ كم إلى الجنوب الغربي.

كان الهدفُ الإستراتيجي الرئيس يتمثل في احتلال المدن النفطية الغربية – مرسى البريقة، وراس لانوف، والسدرة – التي كان أتباعُ القذافي لا يزالون يهيمنون من خلالها على الطرق المؤدية إلى منابع النفط الليبية. وبعد شحنات الوقود الأولى التي قدمتها Vitol، سقطت مرسى البريقة في أيدي المتمردين في ١٧ تموز/ يوليو. وخلال بضعة أسابيع تمكنوا من السيطرة على راس لانوف والسدرة، ومن هناك نجحوا في الهيمنة على حقول النفط الواقعة في حوض سيرت، حيث اكتُشف النفط في ليبيا للمرة الأولى في سنة ١٩٥٩.

في تشرين الأول/ أكتوبر، نجح المتمردون في محاصرة أتباع القذافي في منطقة صغيرة غربي سيرت. وفي أحد الأيام، باغتَت مجموعة من المتمردين قافلة القذافي، لكن الرجلَ الذي حكم ليبيا بقبضة حديدية لأربعة عقود تمكّن من الهرب والاختباء في أحد مجارير الصرف الصحي. ثم جرّه المتمردون من المجرور وضربوه حتى الموت – لحظة انتصار بشعة صُوّرَت بكاميرا موبايل وبُثّت حول العالم.

لكن النصر كان لا يزال بعيداً بالنسبة إلى Vitol. فقد بدأت خططُ الشركة بالتعثر بعد أيام عدّة فقط من المصافحة التي تمت بين تايلر وبروين في بنغازي في الربيع. فعلى الرغم من التعهد بالحفاظ على سرية الصفقة، سرعان ما عرف العالمُ أن المتمردين وافقوا على بيع نفطهم مقابل الوقود. ونتيجة لذلك، أرسلت قواتُ القذافي عدداً من مقاتليها إلى الصحراء لتفجير خط أنابيب سَرير–طُبرق الرئيس الذي يربط حقولَ النفط التي يسيطر عليها المتمردون بميناء تصديرٍ واقع على شاطئ البحر الأبيض المتوسط – وهو الموقع الذي توقعت Vitol استلامَ النفط الخام فيه مقابل الوقود الذي تقدمه. "كانت تلك نهاية الصادرات من النفط الخام لفترة"، علّق بايك لاحقاً بامتعاض.[٨]

كان تايلر يواجه معضلة. لم تعد هناك أيُّ طريقة يمكن أن تحصل Vitol من خلالها على شحنات النفط الخام. إذ كانت كل شحنة من الوقود تقدمها الشركة الآن تمثل انكشافاً مالياً متزايداً على المتمردين الذين لا ينضوون تحت أي حكومة، ولا يملكون مصرفاً مركزياً، ولا يتمتعون بأي مكانية دولية. فإن استمر تايلر بتزويدهم بالوقود، فإنه

يؤكد لشركته انتصارَ المتمردين في الحرب.

قرر تايلر المجازفة. ففي ذلك الوقت كان قد أمضى ثلاثين عاماً في بناء شبكة في الشرق الأوسط. فإن تخلّى عن الصفقة التي أبرمها مع المتمردين، فلن يخذلهم فقط بل سيخذل أيضاً معارفَه القدامى في قطر، البلدِ الذي طالما شكلَ مصدر ربح كبير بالنسبة إلى Vitol.

تعتقد بعض الشركات التجارية المنافسة أن هناك سبباً آخر وراء رغبة تايلر في التزامه بالصفقة مع المتمردين الليبيين: كان القذافي يملك مليارات الدولارات المجمّدة في حسابات مصرفية غربية. ففي حال انتهاء الحرب بطريقة تودي بصفقة Vitol، فإن أصدقاء تايلر في الحكومات الغربية سيضمنون حصول الشركة على حقوقها من تلك الأصول المجمدة. (في أيلول/ سبتمبر ٢٠١١، تحررت ٣٠٠ مليون دولار من الأصول الليبية المجمدة في الغرب للمساعدة في تعويض Vitol).[٩] "لم تكن لدينا أيّ ضمانات من أحد"، يصرّ ديفيد فرانسن David Fransen، رئيس Vitol في سويسرا وأحد شركاء تايلر القدامى. "لم يكن لدينا سوى بضعة 'لا بأس، افعلوا ذلك'".[١٠]

في الأشهر التالية، نقلت ناقلاتُ Vitol الشحنات المتتالية. كانت السفن تتسلل إلى موانئ ليبيا ليلاً ثم تفرغ حمولتَها وتنسلّ راجعة قبل الفجر. وفي بعض الأحيان، كانت المعارك قريبة جداً من طاقم السفينة الذين كانوا يقفون فوق مئات الآلاف من البراميل المليئة بالوقود القابل للاشتعال.

ومع كل شحنة، كانت أرباح Vitol تتضاعف. فخلال خمسة أشهر، شحنت الشركة ثلاثين ناقلة مليئة بالغازولين والديزل والوقود والغاز المُسال إلى ليبيا. وفي مرحلة ما، عندما كان الجميعُ ينتظرون انتهاءَ الحرب وإعادة إنتاج النفط، وصل المبلغ الذي تدين به حكومة المتمردين لشركة Vitol إلى مليار دولار – وهو مبلغ ضخم كفيل بتهديد مستقبل الشركة التي كانت ستصارع من أجل التعافي في حال انتهت الحربُ بطريقة مختلفة. "كانت صفقة تضخّمت أكثر مما يجب"، قال تايلر. "وكان من الممكن أن تنتهي بصورة كارثية".[١١]

من المستحيل التكهّن بمسير الحرب الأهلية الليبية لو أن Vitol لم توافق على صفقة تزويد المتمردين بالوقود، ثم استمرت في تزويدهم به حتى بعد عجزها عن

نيل المدفوعات المستحقة. هل كانت شركة أخرى ستحلّ محل Vitol؟ أم هل كانت الحكومة القطرية ستجد طريقة أخرى لإيصال الوقود إلى المتمردين؟

لكنّ هناك شيئاً واحداً لا يمكن التشكيك فيه: لولا ذلك الوقود الذي بلغت قيمته مليار دولار لكان المتمردون قد هُزموا بالتأكيد. "كان الوقود الذي قدمته 'Vitol' في غاية الأهمية للجيش"، قال عبد الجليل معيوف – أحد المسؤولين في "نفط الخليج العربي" الواقعة في سنة ٢٠١١ تحت هيمنة المتمردين في بنغازي.[١٢] لم تكن المرة الأولى التي تشكّل فيها شركة نفطية تاريخ الشرق الأوسط، ولن تكون الأخيرة.

أما بالنسبة إلى ليبيا، فلم تكن نهاية الحكاية سعيدة. فخلال السنوات التي تلت وصولَ تايلر إلى بنغازي، انتقلت البلادُ من نزاع إلى آخر. فالقتال لم ينتهِ بموت القذافي، إذ استمرّ أمراءُ الحرب المحليون في غرب البلاد وشرقها في الصراع المحموم على الموارد النفطية. ففي سنة ٢٠١٤، وقعت ليبيا في حرب أهلية ثانية لا تزال مستعرة حتى تأليف هذا الكتاب. كما خلّفَ سقوطُ القذافي آثاراً مدمّرة على المنطقة كلّها نتيجة تهريب ترسانة الأسلحة الليبية إلى مناطق النزاع بما في ذلك سوريا، حيث كانت المجموعة الإرهابية المسماة "الدولة الإسلامية" قد شرعت في تعزيز وجودها.[١٣]

مع تراكم الجثث في ليبيا وتفاعل آثار الحرب الأهلية فيها على امتداد الشرق الأوسط، بدأ تايلر في التشكيك بالحكمة الكامنة وراء تدخّله. "من الصعب القول إن كنا قد أصبنا فيما فعلناه"، قال تايلر في إحدى المقابلات عامَ ٢٠١٩. "كنت أفكر في ليبيا قبل بضعة أيام وشعرتُ باستياء شديد – ربما أخطأنا في مغامرتنا تلك".[١٤]

إن الصفقات التي عقدتها Vitol في ليبيا دليلٌ على السلطة الهائلة التي تتمتع بها الشركات التجارية في العصر الحديث. قلة منا تلمس هذه السلطة الهائلة مباشرةً كما فعل الليبيون، ولكن سواء عرفنا ذلك أم لا فإننا جميعاً زبائن لهذه الشركات. فمعظمنا لا يفكر بتلك السهولة التي نملأ بها سياراتنا بالوقود، أو نشتري هاتفاً ذكياً، أو نطلب فنجاناً من القهوة الكولومبية. لكنّ وراء قدراتنا الاستهلاكية هذه تجارةً دولية مسعورة في الموارد الطبيعية. ووراء تلك التجارة، أولئك التجار القابعون في مكاتبهم في المدن النَّعِسة في سويسرا أو نيو إنغلاند.

صار هؤلاءِ التجار الذين يعملون في الظلّ أدواتٍ ضروريةً في الاقتصاد الحديث.

فمن دونهم سينفد الوقود من المحطات والطحينُ من المخابز وتتوقف المصانع. فهم، تبعاً للودفيغ جسلسون Ludwing Jesselson، من روّاد الصناعة ويشكلون "دار المقاصّة الدولية للبضائع الأساسية".[١٥]

كما أن تأثيرَهم لا يقتصر على الاقتصاد، إذ إن سيطرة هؤلاء التجار على تدفق موارد العالم الإستراتيجية قد جعلت منهم لاعبين سياسيين أقوياء. فلكي نستوعبَ هذا التفاعل بين المال والسلطة في العالم الحديث، ونفهمَ كيف يتدفق النفط والمعادنُ من البلدان الغنية بالموارد، وكيف يتدفق المالُ إلى جيوب الأثرياء والحكام الفاسدين، علينا أن نفهمَ طبيعة تجار السلع هؤلاء. فغالباً ما يقولون إنهم بعيدون عن السياسة ومهتمون بالربح أكثر من اهتمامهم بالسعي إلى السلطة. ولكن مما لا شك فيه، كما تبيّن صفقات Vitol مع المتمردين الليبيين، أنهم يصنعون التاريخ.

ففي العراق، ساعد تجار السلع هؤلاء صدام حسين في بيع النفط العراقي على الرغم من العقوبات المفروضة من قبل "الأمم المتحدة". وفي كوبا، زوّدوا فيديل كاسترو Fidel Castro بالنفط مقابل السكر وساهموا في استمرار الثورة الشيوعية. كما باعوا سرّاً ملايينَ الأطنان من القمح الأميركي والذرة الأميركية للاتحاد السوفياتي، ما عزز موقف موسكو في ذروة "الحرب الباردة". وعندما اضطرّ إيغور سيتشن Igor Sechin، رئيسُ شركة النفط العملاقة Rosneft وحليفُ الرئيس فلاديمير بوتين Vladimir Putin، إلى جمع ١٠ مليارات دولار في وقت قصير، فبمن استعان؟ بتجار السلع.

إنهم آخر مغامري الرأسمالية العالمية؛ فهم مستعدون للعمل في أماكنَ لا تتجرّأ الشركات الأخرى على الدخول إليها، كما أنهم يجنون الأرباحَ الكبيرة عبر مزيج من القسوة والسحر الشخصي. لكن على الرغم من تزايد أهمية تجار السلع هؤلاء في العقود الأخيرة، فإنّ أعدادهم بقيت صغيرة نسبياً. إذ إن الجزء الأعظم من موارد العالم التجارية حكرٌ على بضع شركاتٍ تعود ملكيّتُها إلى عدد قليل من الأشخاص. فالشركات التجارية النفطية الخمس الكبرى تقوم يومياً بالاتّجار بـ٢٤ مليون برميلٍ من المنتجات النفطية الخام والمكررة، مثل الغازولين ووقود الطائرات، أي ما يعادل ربعَ احتياجات العالم النفطية.[١٦] كما أن الشركات الزراعية السبع الكبرى تتحكم بنصف الاحتياجات العالمية من الحبوب والبذور الزيتية.[١٧] أضف إلى ذلك أنّ Glencore،

أكبر شركة لتجارة المعادن، تزوّد ثلث الإنتاج العالمي بالكوبالت (Cobalt) الذي يشكل مادة خاماً رئيسة للعربات الكهربائية.[18] ولكن حتى هذه الأرقام لا تعكس الدورَ الذي تؤدّيه هذه الشركات؛ فهي تتحكم في الأسعار بصفتها اللاعبَ الأسرع والأكثر عدوانية في الأسواق العالمية.

بصفتنا صحافيَّين يغطيان الموارد الطبيعية خلال العقدين الأخيرين، فوجئنا بمدى السلطة والنفوذ المتمركزين في أيدي عدد قليل من الشركات التجارية، كما فوجئنا بالمعلومات القليلة المتوافرة عنها، خاصةً لدى السلطات المعنية والحكومات. وهذا مقصود إلى حد كبير. فمعظم هذه الشركات التجارية ذات مُلكية خاصة، وبذلك هي غير ملزمة بالتصريح عن أنشطتها، على النقيض من الشركات العلنية المُدرَجة. وكثيراً ما اعتبرت هذه الشركات قدرتَها في الوصول إلى المعلومات نوعاً من الميزة التنافسية، لذلك فإنها فعلت كل ما في وسعها للمحافظة على سرية المعلومات المتعلقة بأنشطتها. وكما قال إيان تايلر، الذي توفي في سنة ٢٠٢٠، في المقابلة التي أجريناها معه من أجل هذا الكتاب: "نفضّل ألا تكتبا هذا الكتاب".[19]

هكذا بقيت الصناعة في الظلّ وأغلقت البابَ أمام موجات الفضول العابرة التي غالباً ما تظهر عند ارتفاع الأسعار أو انتشار الفضائح. فخلال ثلاثة أرباع قرن، لم تظهر سوى حفنة من الكتب المهتمة بهذا الموضوع. كما أن الصحافيين، باستثناءات قليلة، أقلعوا عن محاولة الكتابة عن هذه الشركات التي تواجه أسئلتهم بحائط من الصمت (والتهديد القانوني في بعض الأحيان).

وقد خضنا هذه التجربة أثناء عملنا في *Financial Times* و*Bloomuberg News*. وعندما شرعنا في الكتابة عن السلع في أوائل القرن الواحد والعشرين، فإن ما جذب اهتمامنا هو الشركات التجارية. إذ بدا أن عدداً من العاملين في صناعة الموارد الطبيعية يعتقدون أنهم الأيادي الخفية وراء تقلبات الأسعار أو الأحداث السياسية. مع ذلك لم يظهروا قطّ على العلن أو في صفحات الصحف. كما أن معظم زملائنا لم يسمعوا بهم، ناهيك بالحديث عنهم.

تنامى فضولُنا هذا عندما حاولنا للمرة الأولى التواصل مع هذه الشركات. فقد ندبَت شركة Glencore أحدَ مموليها الداخليين ليُبلغَ الصحافيين، بتهذيب وحزم، أن

يتوجهوا بأسئلتهم إلى مكان آخر. فقد كانت مهمته الأولى تتمثل في محاولة إقناعنا أننا ضللنا الطريق. (كانت Glencore في ذلك الوقت أكبر تاجر للبضائع في العالم). "نحن شركة صغيرة لا نهمّ أحداً"، قال المندوب. كما نصحنا أنه من الأفضل لنا أن نكتبَ عن شركات أكثر أهمية.

أمّا Louis Dreyfus، وهي واحدة من أكبر تجار السلع الزراعية، فقد لجأت إلى تقنية أبسط. إذ زودت الصحافيين بعنوان البريد الإلكتروني ورقم هاتف أحد المديرين التنفيذيين لكي يتوجهوا إليه بالأسئلة. لكنه لم يردَّ قطّ على الاتصالات الهاتفية أو الرسائل الإلكترونية. وعندما أجابَ هذا المدير الغامض على الهاتف، بعد أسابيعَ من المحاولات الفاشلة، قال إنه قرأ رسائلنا بالفعل. لماذا لم يرد إذاً، حتى بعبارة "لا تعليق"، التي تشكل الردّ المفضلَ لدى مسؤولي العلاقات العامة؟ قال إنه كان علينا أن نقرأ في امتناعه عن الردّ نوعاً من الرد بحد ذاته. ومن ثم أغلق الهاتف.

نشأ هذا الكتاب من رغبتنا في فهم هذه الشركات والشخصيات الغامضة وتفسيرها. وكنا محظوظين في توقيتنا، إذ تولّد اهتمامُنا هذا في لحظة خروج شركات السلع التجارية من الظل الذي كانت تقبع فيه. والأكثر إثارة في الأمر هو أن Glencore قد خرجت إلى العلن في سنة ٢٠١١، في أكبر تعويمٍ في سوق لندن – وهي نقلة أرغمَتها على البدء بالكشف عن مواردها المالية والإجابة عن الأسئلة المطروحة من المستثمرين والإعلام. كما أن منافسيها بدؤوا توظيف مستشاري علاقات عامة، ونشر المعلومات المتعلقة بمواردهم المالية، وإجراء المقابلات مع الصحافيين.

خلال سنة من الأبحاث التي أعددناها من أجل هذا الكتاب، التقينا بأكثر من مئة تاجرِ بضائع نشطٍ أو متقاعد. رفض بعضُهم لقاءنا، لكن الكثيرين عبّروا عن رغبتهم في التحدث إلينا وفتح عالمهم المغلق منذ وقت طويل. تحدثنا مع أكثرَ من عشرين من شركاء Glencore الحاليين والسابقين، ومع جميع مؤسسي شركة Trafigura الأحياء، ومع عددٍ من المديرين التنفيذيين الحاليين والسابقين العاملين في شركة Vitol. وقد قدمت العملية التي تمت بها المقابلات رؤاها الخاصة فيما يتعلق بالثروات التي ولّدتها تجارة السلع. أجرينا مقابلة مع آندي هول Andy Hall، أكبر تجار النفط الأحياء المعروفين، في قلعته المبنية قبل ألف سنة والمزينة بأعمال الفن الحديث بالقرب من

هانوفر. كذلك دعانا تاجرُ نفطٍ متقاعد آخر إلى مزرعة الأحصنة التي يملكها في الريف الإنكليزي. كما استقبلنا تاجرٌ ثالث في الشاليه الخاصة التي يملكها في أحد منتجعات التزلج السويسرية الفاخرة.

كانت كثيرٌ من الشركات التجارية القائمة أكثر تحفظاً في تعاطيها معنا، رغم أن جميع الشركات وافقت على لقائنا، باستثناء Archer Daniels Midland. فقد أجرينا لقاءات مع المسؤولين التنفيذيين في جميع الشركات الكبرى النفطية والمعدنية والزراعية. كان بعضهم أكثر انفتاحاً من الآخرين. دعانا إيفان غلاسنبرغ Ivan Glasenberg – رئيسُ Glencore، الذي كانت تخضع شركته آنذاك لتحقيق تجريه "وزارة العدل" الأميركية بتهم تتعلق بالفساد وغسيل الأموال – لمقابلته في الطابق العلوي من مقرّ شركته السويسري. ثم تفادى، بحضور محاميه ومسؤول العلاقات العامة في الشركة، أسئلتنا لمدة خمس ساعات وأصرّ على اقتطاع جزء كبير من المحادثة التي جرت بيننا.

إن التاريخ المقدم في هذا الكتاب مبنيٌّ بصورة رئيسية على تلك المقابلات. أما توصيفات الأحداث أو اللقاءات التاريخية فهي مبنية على السرود المقدمة من واحد من الأشخاص المعنيين على الأقل. وحين يسترجع أشخاصٌ مختلفون التفاصيلَ بطريقة متباينة فإننا نشير إلى ذلك في النص.

هل كان التجار صادقين معنا دوماً؟ سوف نترك هذا الحكم للقارئ. عندما كان الأمر يتعلق بخفايا تجارة السلع المريبة، كنا نتلقى مجموعة متنوعة من الردود. فقد بدأ أحدُ تجار Glencore السابقين حديثه معنا بهذه الكلمات: "ما سأقوله لكما لن يكون الحقيقة كاملة ولا شيء غير الحقيقة. فهناك أشياء لن أقولها لكم". كما كان يختمُ تاجرٌ آخر الحديث كلما اتجه نحو التجارب السفيهة في حياته المهنية. لكنه لم يكن ليصبحَ لاعبَ بوكر جيداً. فعندما سألناه كيف نجح في عقد صفقة نفطية مربحة في نيجيريا أو غيران، لمعت ابتسامة على وجهه وتلألأت عيناه بكل ما لم يفصح عنه.

لم نعتمد فقط على السرود التي قدمتها الشركات التجارية عن نفسها. فهذا الكتابُ نتاجُ عشرين سنةً من التمحيص في شركات السلع التجارية. ففي ذلك الوقت، لم نكن قد قابلنا وأجرينا اللقاءات مع مئات التجار فقط، بل كنا قد سافرنا إلى عشرات البلدان، من ليبيا التي مزقتها الحرب إلى الحزام الزراعي الأميركي، بهدف التحدث

إلى الأشخاص الذين يتعاملون مع التجار، والمسؤولين الحكوميين الذين يتفاعلون معهم، والمواطنين العاديين المتأثرين بأنشطتهم. كما جمعنا آلاف الصفحات من الوثائق التي لم يُنشر الكثير منها وتفصّل مواردَ التجار المالية وشبكات الشركات التي يملكونها وبنية صفقاتهم.

***

يستحضر مصطلح "تاجر السلع" مجموعة من الصور المختلفة، من مناجم شيكاغو التجارية الهادرة إلى مصارف شاشات الكمبيوتر الواقعة في أحد الطوابق التجارية في "وول ستريت". لكن هذا الكتاب يركز على الشركات والأفراد الذين يشترون ويبيعون السلع المادية. فهم من يتحكمون بتدفق الموارد الطبيعية حول العالم، إذ يتركز في أيديهم نوع فريدٌ من السلطة السياسية والاقتصادية.

لكن هذا التعريف يستثني مصارفَ "وول ستريت" وصناديق المضاربات التي تراهن بمبالغَ كبيرةٍ على تغيرات الأسعار دون الاقتراب من برميل نفط أو مكيال قمحٍ أو طنٍّ من النحاس. كما يستبعد شركات التعدين الكبيرة والشركات النفطية التي تملكُ شبكاتٍ معقدة حول العالم لبيع الحديد الخام أو النحاس أو النفط دون أن تهتمَّ بشراء أو بيع السلع التي لا تنتجها.

إن صنفَ تاجر السلع غائمٌ حول الأطراف؛ إن بعض الشركات النفطية الكبيرة – مثل British Petroleum (BP) و Shell – هي شركات تجارية رئيسة تتعاطى مع كميات من النفط أكبرَ من تلك التي تنتجها في الحقول التي تملكها. كما أن مصارف مثل Goldman Sachs و Morgan Stanley أدّت، في بعض المفاصل التاريخية، دوراً هاماً في الاتّجار بالسلع المادية. كما تتمتع اليابان أيضاً بتاريخ طويل حافلٍ بالشركات التجارية العامة، على غرار Sogo Shosha التي تَمثّلَ دورُها الرئيس في ضمان واردات الموارد الطبيعية التي تحتاجها الشركات الصناعية اليابانية، والتي خاضت أيضاً في مجال تجارة السلع العالمية، ما أدى إلى نتائجَ كارثية في بعض الأحيان.

بينما يبرز بعضُ هذه الشركات من حينٍ إلى آخر في قصتنا هذه، لكنّ تركيزنا

يتمحور حول الشركات والأفراد الذين لا يتمثل نشاطهم في إنتاج السلع أو استهلاكها بل في الاتّجار بها. وهذه هي الشركات التي تُعرف أحياناً باسم "التجار المستقلين" أو "الدور التجارية". وحتى في هذه الحالة، لا يمكننا تقديم توصيفٍ تفصيلي لكل تاجر وكل سلعة في التاريخ. وعوضاً عن ذلك، فقد ركزنا على الشركات التي هيمنت على أسواق النفط والمعادن والزراعة خلال السنوات الخمس والسبعين الماضية، والتي أدّت دوراً حاسماً في تطوير الاقتصاد العالمي.

يعود عددٌ كبير من تلك الشركات إلى عائلة تجارية واحدة. فبينما تهيمن Glencore على تجارة السلع اليوم، أدّت Marc Rich & Co دوراً مركزياً في ثمانينيات القرن الماضي. أما في الستينيات والسبعينيات من القرن نفسه فكانت الهيمنة لشركة Philipp Brothers. إذ تتمتع الشركات بعلاقاتٍ أشبه بالعلاقات العائلية؛ فقد كان مارك ريتش Marc Rich تاجراً كبيراً في Philipp Brothers قبل أن ينسحب ليؤسّسَ الشركة التي حملت اسمَه، كما أطلِق على شركة Marc Rich & Co اسمُ Glencore عندما أخرجَ التجارُ الكبار ريتش من الشركة التي أسسها سابقاً.

Glencore اليوم هي أكبر تاجرٍ للمعادن، وواحدة من أكبر ثلاث شركات تعمل في تجارة النفط، وأكبر تاجر للقمح في العالم. وقد نشأت الشركة من ظلِّ مارك ريتش لتصبحَ سهماً أزرقَ في البورصة. فمن مبنىً متواضع في مدينة سويسرية هادئة، تحولت اليوم إلى شركة تمتد أصولها من القمح الكندي إلى النحاس البيروفي والنفط الروسي. وهنا، يمثل التجارُ صورة طبق الأصل عن مديرهم غلاسنبرغ - إذ يتحدثون بالنبرة المختصرة نفسها، ويشاركونه تمارينَه الصباحية، كما أن عدداً كبيراً منهم يشتركون معه في أصوله الجنوب-أفريقية، بالإضافة إلى التدريب الذي تلقّوه في مجال المحاسبة. ومن جهة أخرى، فهم يرتقون إلى أخلاقيات العمل الصارمة لرجلٍ لا يتردد في الاتصال بصحافيّ في السادسة صباحاً من يوم أحد لمناقشة قصة ما.

تعود Trafigura إلى العائلة نفسها. فقد تأسّست على يد مجموعة من موظفي Marc Rich & Co السابقين الساخطين الذين انطلقوا في مشروعهم الخاص في سنة ١٩٩٣. وقد تمسكت الشركة، التي تحتل اليوم المركز الثاني في تجارة النفط والمعادن، بعقلية المستضعَف وشيء من الأسلوب الفرنسي الذي ورثته عن

مؤسسها كلود دوفانClaude Dauphin .

تحتل Vitol الموقعَ الريادي في مجال التجارة النفطية، ويتمتع موظفوها الكبار بثقة المؤسسة البريطانية – كما يليق بشركةٍ يقع مكتبُها على بعد بضعة أمتارٍ من "قصر بَكنغهام"، ويتردد مديرُها التنفيذي إيان تايلر بانتظام على "١٠ داونينغ ستريت".

أما في المجال الزراعي فتحتل شركة Cargill مركز الصدارة. وتتمتع هذه الشركة الأميركية، التي تحتل المرتبة الأولى في تجارة الحبوب، بتلك الثقة الهادئة التي تتميز بها أجيالُ الوسط الغربي الأميركي الثرية حيث أُنشئت. ولكونها الشركة التجارية الرئيسة التي احتفظت بصدارتها لوقت طويل، فهي تملك أيضاً أرشيفاً منظماً وتاريخاً موثقاً فريداً يتكون من ثلاثة مجلدات تحتوي على ١,٧٧٤ صفحة.

تضمّ هذه الشركات مجموعة استثنائية من الشخصيات تتميز بالعمل الدؤوب المحموم، والذكاء الشرس، والجاذبية الساحرة، والانكباب على جني الأموال. لكن صناعة تجارة السلع هذه تفتقر إلى عنصرٍ واحد هو النساء. إذ إن شركات السلع التجارية هذه تجعل من مصارف "وول ستريت" مؤسساتٍ تقدمية من حيث التنوّع الجنساني (gender diversity). كانت Glencore آخرَ عضوٍ في قائمة الشركات الريادية المئة المصنفة في FTSE البريطانية التي يتكون مجلسُ إدارتها من الرجال فقط، قبل أن تعيّنَ مديرتَها الأولى في سنة ٢٠١٤.[٢٠] فنسبةُ النساء في الكادر الإداري لهذه الشركات لا تتجاوز واحداً من عشرين.[٢١] كما أن بعض أضخم هذه الشركات، مثل Vitol وTrafigura، لا يحتوي على امرأة واحدة في الطاقم التنفيذي. وقد ذكرت Glencore، في تقريرها السنوي المنشور في آذار/ مارس ٢٠٢٠، أنها لن تتمكن من تحقيق الهدف الذي وضعه المستثمرون والذي يتمثل في تعيين ثلث الإداريين الكبار من النساء قبل نهاية العام: "حتى اليوم لا نزال نواجه صعوبة كبيرة في إسناد المواقع الرئيسة... للنساء".[٢٢] ولا ينحصر فشلُ شركات السلع التجارية هذه في مجال التنوّع الجنساني فقط، إذ إن غالبية الموظفين الكبار ليسوا من الذكور لكنهم من البيض أيضاً.

يتسم العمل الذي تقوم به شركات السلع التجارية ببساطة شديدة: اشترِ المواردَ الطبيعية في مكان وزمانٍ محددين، ثم بِعها في مكانٍ وزمان آخرين، بهدف جني الأرباح المتأتية من هذه العملية. ويتخلّق هذا الدورُ نتيجة اختلاف العرض والطلب.

فمعظم المناجم والمزارع والحقول النفطية لا توجَد في موقع مشتري السلع التي تنتجها. كذلك ليس بمقدور جميع مُلّاكِ مناجم النحاس أو مزارعي فول الصويا إنشاء شبكة من المكاتب حول العالم لبيع منتجاتهم. وفوق هذا كله، فإن أسواق السلع تعاني، في معظم الأوقات، من الوفرة الزائدة في السلع أو من قلّتها. ولذلك فإن التجارَ، الذين يتميزون بالمهارة والمرونة، جاهزون دوماً لتخليص المنتج من السلعة المتراكمة بالأسعار المناسبة، أو لتزويدها في حال استعداد المستهلك لدفع ثمنها.

وكمثالٍ على كيفية حصول هذه العملية، فكّر في انهيار أسعار النفط في سنة ٢٠٢٠. فمع انتشار وباء كورونا في جميع أنحاء العالم، وإيقاف الرحلات الجوية وإرغام الناس على التزام بيوتها، هبطت أسعار النفط بشكل متسارع إلى درجة توقفت معها التجارة النفطية لوقتٍ وجيز للمرة الأولى. وهنا تدخّل التجار واشتروا النفط بأسعار زهيدة ثم عملوا على تخزينه إلى حين عودة الطلب عليه. حتى إنّ بعضهم اشتروا بعض البراميل بأسعار سلبية، أي تقاضوا أموالاً من المنتجين لتخليصهم منها.

يؤدّي تجار السلع دوراً مهماً في موازنة سعر الصرف عبر محاولتهم استغلال سلسلةٍ من الفروقات في الأسعار. ولأنهم يعقدون صفقات تنطوي على البيع والشراء طوال الوقت، لا يهمّهم ارتفاع أسعار السلع أو انخفاضها. ما يعنيهم هو الفرق في السعر – بين مواقعَ مختلفة، ونوعيات المنتج وأشكاله، وتواريخ التسليم المختلفة. فمن خلال استغلال فروقات الأسعار هذه، يساهمون في تدعيم الأسواق عبر توجيه الموارد نحو استخدامها في قيَمها العليا استجابة لمؤشرات الأسعار. إنهم، بكلمات أحد الأكاديميين، التجسيدُ المرئي لليد اللامرئية عند آدم سميث Adam Smith.[٢٣]

ومع تنامي شركات السلع التجارية هذه، فقد أصبحت أقنية تمويلية هامة للتجارة العالمية؛ أي نوعاً من القطاع المصرفيّ المغمور الذي يدفع لمنتجي النفط سلفاً مقابل موادهم الخام أو يزوّد المصنّعين بالنحاس على الحساب. وكما قال جيم دلاي Jim Daley، أحد مديري التجارة النفطية السابقين في Marc Rich & Co: "النفط شكلٌ من أشكال المال".[٢٤]

بالإضافة إلى تركيز هذا الكتاب على صعود تجار السلع في النصف الثاني من القرن العشرين، فإنه يسرد قصة أكبر من ذلك. إذ إن قصة هذه الشركات تدلّل على

آلية عملِ العالم الحديث - هذا العالم الذي يتميز بسيطرة السوق المطلقة، وحيث تبدو المؤسساتُ التجارية العالمية قادرة على تجاوز جميع القوانين والضوابط، ويتمتع أساطينُ التمويل العالمي بسلطة أكبر من سلطة بعض السياسيين المنتخَبين.

إن تجارة السلع قديمة قدمَ التجارة نفسها، لكن هذه الصناعة التجارية لم تأخذ شكلَها الحديث إلا في السنوات التي تلت الحرب العالمية الثانية. وهذه هي الحقبة التي شهدت تحوّل الشركات التجارية إلى شركات عالمية للمرة الأولى، خصوصاً عندما صار النفطُ سلعة تجارية. فبينما كان أسلافُ تجار السلع هؤلاء يعملون في مجالاتٍ ضيقة، وجدوا أنفسَهم فجأة - منذ خمسينيات القرن العشرين - يعتلونَ موجاتٍ ضخمةً من النمو الاقتصادي العالمي. ومع تحول الولايات المتحدة إلى قوة عظمى، فقد شجّعت التجارة حول العالم ووجدت في التجار الأوائل رُسُلَها المثاليين. إذ ارتفعت قيمة التجارة العالمية بالسلع المصنّعة والموارد الطبيعية من ٦٠ مليار دولار بُعيدَ الحرب العالمية الثانية إلى أكثرَ من ١٧ تريليون دولار في سنة ٢٠١٧، ربعها ناتج عن السلع التجارية.[٢٥]

ومع انتشار الازدهار الاقتصادي خارج حدود الولايات المتحدة وأوروبا، كان تجار السلع يقودون هذا المدّ الاقتصادي. فقد كانوا من بين أوائل الشركات الغربية التي افتتحت مكاتبَها في بلدان مثل الهند وروسيا والصين وإندونيسيا، وذلك قبل سنواتٍ من اكتشاف المستثمرين الآخرين لمفهوم "الأسواق الناشئة". "هذا العمل ليس لضعاف القلوب"، يقول ديفيد مَكلينان David MacLenan، المدير التنفيذي لشركة Cargill. "لقد تمثلَ تاريخُ Cargill في اقتحام أماكنَ لا يجرؤ الآخرون على دخولها. هنا تكمن الفرص. إن وجود الأزمات والتهديدات والأخطار الكبرى يعني وجودَ الفرص".[٢٦]

يتناول هذا الكتاب أربعة تطوراتٍ عملت على صياغة الاقتصاد العالمي بطريقة عادت بالفائدة على تجار السلع. تمثلَ التطور الأول في فتح الأسواق التي كانت مغلقة بإحكام، وخاصة سوق النفط. ضعفت هيمنة الشركات النفطية الكبرى - المعروفة باسم "الأخوات السبع" - نتيجة المد القومي الذي عصف ببلدان الشرق الأوسط في السبعينيات من القرن العشرين. وفجأة صار النفطُ، الذي كان محصوراً بشركة

واحدة في سلسلة تمتد من الآبار إلى محطات التكرير وصولاً إلى محطات الوقود، سلعة تجارية حرة، ثم بدأت الأسعار التي كانت ثابتة بالتحرك. أصبح لدى القادة الشرق أوسطيين واللاتينيين، على حد سواء، نفطٌ عليهم أن يبيعوه، وقد تعامل معهم تجار السلع من دون تمييز. ومن خلال ذلك ساهموا في توليد شكلٍ جديد من السلطة العالمية تمثل في الدولة النفطية.

أما التطور الثاني فتمثلَ في انهيار الاتحاد السوفياتي في سنة ١٩٩١ والذي سرعان ما تمخّضَ عن تشكيل شبكة عالمية من العلاقات الاقتصادية والولاءات السياسية. ومرة أخرى، تدخّلَ تجار السلع وأعادوا قانونَ السوق إلى عهده السابق المتمثل في الاقتصادات المنظمة. وفي قلب هذه الفوضى، أصبحوا قواربَ النجاة بالنسبة إلى المناجم والمعامل المتعثرة، وصولاً إلى دعم حكوماتٍ بأكملها. ومقابل ذلك، تمكنوا من الوصول إلى الموارد الطبيعية بشروط تفضيلية مريحة.

أما التطور الثالث فتجسد في النمو الاقتصادي المذهل للصين في العقد الأول من هذا القرن. فمع تحول الاقتصاد الصيني إلى اقتصاد صناعي، تضخّم الطلبُ على السلع. ففي سنة ١٩٩٠، على سبيل المثال، استهلكت الصين الكمية نفسها من النحاس التي استهلكتها إيطاليا؛ واليوم تذهب نصف كمية النحاس المنتجة عالمياً إلى المصانع الصينية.[٢٧] كما أن انتقالَ سكان الأرياف الصينية إلى المدن ولّد طلباً جديداً على الغذاء والوقود. وتمثلت النتيجة في ارتفاعٍ جديد لوتيرة تجارة السلع العالمية، نجم عنها ارتفاعٌ كبير في الأسعار. ومع بحثِ تجار السلع عن السلع الكفيلة بتلبية الطلب المتصاعد، فقد ساهموا في تشكيل علاقات اقتصادية جديدة بين الصين والبلدان الغنية بالموارد في أميركا اللاتينية وآسيا وأفريقيا.

تمثل التطور الرابعُ في رأسملةِ الاقتصاد العالمي ونموّ القطاع المصرفي بدءاً من ثمانينيات القرن الماضي. فبينما كان أسلاف هؤلاء التجار بحاجة إلى الرأسمال الكافي للدفع مقابل كل شحنةٍ يشترونها من المعادن أو الحبوب، وجد التجارُ الحديثون أنفسَهم قادرين على استخدام الأموال المقترضة والضمانات المصرفية التي تمكنهم من الاتّجار بكمياتٍ أكبرَ وجنيِ أرباحٍ أكبر.

أدت هذه التطورات الأربعة إلى تزايد ثروة وسلطة مجموعة من الشركات

والأشخاص الذين يهيمنون على تجارة السلع العالمية. ويتمثل هدفُ التجار في تحصيل هامش ربحٍ صغير على كمية ضخمة من السلع. وتكون هذه الكمية ضخمة بالفعل. ففي سنة ٢٠١٩، بلغ ربحُ شركات السلع التجارية الأربع الكبرى نحوَ ٧٢٥ مليار دولار – أكثر من إجمالي صادرات اليابان.[٢٨] كما أن أرباحَ هذه الصناعة كبيرة أيضاً. فقد جنَت شركة Marc Rich & Co أموالاً كثيرة خلال الأزمة النفطية في سنة ١٩٧٩ جعلت منها واحدة من أثرى عشر شركات في أميركا. وفي العقد الذي شهد ازدهار السلع الصينية وصولاً إلى سنة ٢٠١١، كانت الأرباح المجتمعة لشركات السلع التجارية الكبرى الثلاث أكبرَ من أرباح عمالقة التجارة العالمية المعروفين، مثل Apple وCoca–Cola (راجع الجدول في الملاحق).

ومن الجدير بالذكر أن تلك الأرباح انتهت في أيدي مجموعة صغيرة من الأشخاص. فباستثناءات قليلة، بقيت شركات السلع التجارية خاصة، بحيث تتوزع أرباحُها بين عدد قليل من الشركاء والمؤسسين والأفراد الذين يراكمون ثرواتٍ هائلة. فقد وزّعت Vitol، التي لا تزال ملكاً لموظفيها، أكثر من ١٠ مليارات دولار على أصحاب أسهمها التجارية في العقد الأخير فقط. كما أن العائلة التي تملك Cargill تحتوي على أكثر من ١٤ مليارديراً، أي أكثر من أي عائلة أخرى في العالم.[٢٩] أضف إلى ذلك أن ملكية Louis Dreyfus، شركة الحبوب التجارية التاريخية، تعود كلها إلى شخص واحد فقط. كما أن Glencore كانت تضمّ تقريباً سبعة ملياردية عند تعويمها في سنة ٢٠١١.

إن هذا الكوكتيل من الأموال الضخمة والموارد الإستراتيجية المهمة والاستعداد للمجازفة في أماكنَ لا يجرؤ الآخرون على دخولها قد فتح بابَ الاحتيال والخداع أمام أعضاء صناعة تجارة السلع الأقل أخلاقية. جاء ذلك نتيجة لغياب الضوابط القانونية والتمحيص الحكومي في أنشطة هؤلاء الأعضاء.

يتمثل أحدُ أسباب التعتيم على أنشطة تجار السلع لوقت طويل في عملهم في الزوايا القاتمة للنظام المالي العالمي. فالسلع التي ينقلونها غالباً ما تجوب البحارَ بعيداً من الضوابط والقوانين الوطنية؛ إذ يتاجرون باسم شركاتٍ شبه وهمية تعمل خارج إطار القوانين المحلية، كما أنهم يتمركزون في أماكن مثل سويسرا أو سنغافورة المعروفتين

برخاوة الضوابط والقوانين. وتبعاً لتصريح إحدى الشركات القانونية البارزة في زوريخ، فإن "أنشطة تجارة السلع لا تخضع لأي ضوابط جديّة في سويسرا". وهذه الشركة، Pestallozi، على معرفة وثيقة بهذا الواقع، إذ إن الشخص الذي تحمل اسمَه – بيتر بستالوتزي Peter Pestallozi – قد عمل طوال ثلاثة عقودٍ محامياً لشركة Marc Rich & Co ومن ثم في شركة Glencore حيث كان عضواً في مجلس إدارة الشركة حتى عام ٢٠١١.[٣٠]

ولذلك عندما كانت أخبارُ تجار السلع تصل إلى الإعلام، كان السبب يعود في غالب الأحيان إلى الارتكابات التي يقترفونها. والقضية الأشهر والأكثر تأثيراً في تشكيل الصورة الشعبية عن هؤلاء التجار هي قضية مارك ريتش. فقد أمضى مارك ريتش، الذي يعدّ مؤسس صناعة تجارة السلع الحديثة، عقدين من الزمن هارباً من العدالة الأميركية، كما أوقفَ في سويسرا بعد إدانته بتهمة التهرّب من دفع الضرائب والاتّجار مع إيران في الوقت الذي كان عشراتُ الأميركيين محتجزين رهائنَ في طهران.

كان بعض التجار الذين قابلناهم صريحين جداً في بَوحهم حول سمعة هذه الصناعة المرتبطة بالرِّشى والفساد. "للأسف الشديد، طالما ابتُليَت هذه الصناعة بمثل هذه الارتكابات"، قال لنا توربيورن تورنكفست Torbjörn Törnqvist، أحد مؤسسي شركة Gunvor النفطية ومديرها التنفيذي. "هناك الكثير من الفضائح المكتومة التي لن يخرج معظمُها إلى السطح أبداً".[٣١]

كما أخبرنا تاجر آخر كان أحدَ الشركاء الرئيسين في شركة Glencore حتى سنة ٢٠٠٢ كيف كان يذهب إلى لندن بانتظام حاملاً حقيبة مليئة بالنقود. ثم أشار إلى أن دفع "العمولات" في ذلك الوقت كان شيئاً قانونياً، وكانت المبالغ المدفوعة تُحسم من الضرائب التي تفرضها إحدى الشركات السويسرية.[٣٢]

في المقابل، كانت تصريحات البعض الآخر تنطلق من مفهوم العلاقات العامة، إذ كانوا يؤكدون لنا أن سمعة الصناعة السيئة هذه جزء من الماضي ويصرّون على أن سياساتهم الحالية لا تقبل أي شكلٍ من أشكال الفساد. صحيح أن الأمور قد تغيرت. إذ إن "العمولات" الخارجية لم تعد جزءاً من الضرائب التي تدفعها هذه الشركات،

كما أن المصارف الآن تطرح أسئلة صعبة على الشركات المقترضة، بالإضافة إلى أن عدداً كبيراً من هذه الشركات يحتوي على أقسامٍ تعمل رقيبةً قانونية داخلية.

مع ذلك فإن التدفق المستمر للقصص - وبعضها حديث جداً - التي تعكس صورة سيئة عن هذه الصناعة يدلّل على إصرار هؤلاء التجار، في الكثير من الأحيان، على تحييد الأخلاق والقانون من أجل جَني مزيد من الأرباح. فمن جمهورية الكونغو الديموقراطية وساحل العاج إلى البرازيل وفنزويلا، يرتبط اسمُ أكبر الشركات التجارية العالمية بقضايا تتعلق بالفساد.

ومع ذلك، فإن أسوأ الأمثلة المتعلقة بسلوك تجار السلع هؤلاء لا تنسحب بالضرورة على الصناعة كلها. "كما أن كل مُنتجٍ هوليوودي ليس بالضرورة هارفي واينستين Harvey Weinstein، لا يعتمد كل تاجر بضائع على الرشوة"، يقول مارك هانسن Mark Hansen الذي يدير شركة متوسطة الحجم تنشط في تجارة المعادن.[٣٣]

لكن الفسادَ ليس المجال الوحيد الذي ينال من سمعة تجار السلع. فنتيجة النسب الضريبية المنخفضة، يدفع الكثيرُ من هؤلاء التجار ضرائبَ ضئيلة على أرباحهم الضخمة. فخلال العقدين الماضيين، لم تدفع Vitol سوى ١٣% ضريبة على أرباحها التي بلغت ٢٥ مليار دولار.[٣٤]

وفي عالم يستفيق على واقع التغير المناخي، كان التجارُ بطيئين في إدخال التغييرات على تجارةٍ لا تزال تعتمد بقوة على السلع الملوّثة للبيئة. إذ يشكل الفحمُ أهم مصدرٍ ربحيٍّ لشركة Glencore التي تحتل المركز الأول عالمياً في تصدير هذه السلعة. كما أن غلاسنبرغ، الذي بدأ حياته المهنية في تجارة الفحم والذي تبجّح أن العالمَ "شبقٌ للفحم"،[٣٥] لا يزال من الأنصار المتحمسين لهذه التجارة.[٣٦] ويبقى النفط والغاز بضاعتين مهمتين بالنسبة إلى التجار الكبار. ولم يبدُ لنا أن أحداً من التجار الذين قابلناهم قلقٌ حول هذا الموضوع؛ إذ يقول التجار - ببساطة - إنهم سيستمرّون في الاتّجار بالوقود الأحفوريّ ما دام العالم يستهلكه. وعلى الرغم من استهتارهم بتأثير تجارتهم على التغير المناخي، فإن النقاش العام الجاري حول الوقود الأحفوري يمثل تهديداً كبيراً لأعمالهم.

بغض النظر عن المستقبل الذي ينتظر تجار السلع، لكنّ هناك شيئاً واحداً لا جدال

فيه: لقد أصبح هؤلاء التجار، خلال ثلاثة أرباع قرن مضت، لاعبين مهمين ومؤثرين في العالم. وقد بقيت أنشطتُهم غامضة لوقتٍ طويل، كما أن الأهمية التي يتمتعون بها لم تلقَ الاهتمامَ الكافي.

نأملُ أن يساهم كتابُنا هذا في تغيير هذا الواقع القائم.

الفصل الأول

الروّاد

بينما كان ثيودور وايزر Theodor Weisser يقترب من الحدود السوفياتية، انتابه شيءٌ من الخوف.

كان السفرُ من أوروبا الغربية إلى الاتحاد السوفياتي في سنة ١٩٥٤ رحلة شاقة بالنسبة إلى أي شخص، أما بالنسبة إلى وايزر فكان الأمر يتطلب شجاعة خاصة. فعندما كان جندياً في الجيش الألماني، تعرّض للأسر على يد القوات السوفياتية في الحرب العالمية الثانية وسُجنَ في "الجبهة الشرقية".

أما الآن وهو في الأربعينيات من عمره، وذكرياتُ سجنه في معسكر اعتقالٍ سوفياتي لا تزال ماثلة أمامه، فإن هذه ستكون رحلتَه الأولى إلى روسيا بصفته رجلاً حراً. وفي الدقيقة الأخيرة، وخوفاً من أن يميّزه أحدُ الذين التقى بهم في الحرب، اشترى قبعة حمراء واعتمرها بطريقة تخفي عينيه.[1]

كان وايزر يتجه إلى أرضٍ محرّمة. فقد كان مسافراً إلى عاصمة الشيوعية في الوقت الذي تهيمن فيه الحربُ الباردة على الخطاب العام الغربي. ومنذ الانقلاب المدعوم من الاتحاد السوفياتي في تشيكوسلوفاكيا في سنة ١٩٤٨، تصاعد خوفُ أوروبا الغربية من الخطر السوفياتي الماثل على أعتابها. كما أن أميركا كانت تعاني من "الذعر الأحمر" الذي أثاره السناتور جوزيف مَكارثي Joseph McCarthy من خلال اتهاماته العلنية لبعض الشخصيات الأميركية بالانتماء إلى الشيوعية.

لكن وايزر لم يكن رجلاً جباناً. فقد انطلق من هامبورغ وكله تصميم على شراء النفط، ولن يغادر قبل إتمام الصفقة التي جاء من أجلها. شقّ طريقَه عبر شوارع موسكو العريضة الخاوية إلى أحد الفنادق القليلة التي يُسمح للأجانب بالإقامة فيها ثم انتظر انتباهَ البيروقراطية الروسية لوجوده.

لم يكن عليه الانتظار طويلاً. فسرعان ما حصل على موعد عشاءٍ مع إفغيني غوروف Evgeny Gurov، رئيس Soyuznefteexport، الوكالة الحكومية التي تسيطر على التجارة النفطية السوفياتية. كان غوروف منظّراً أيديولوجياً أدرك قبل غيره إمكانية استخدام النفط سلاحاً إستراتيجياً.[٢] أما وايزر فلم يكن مدفوعاً بالأيديولوجيا بل بالربح. فقد كانت شركتُه Mabanaft موزّعاً للوقود في ألمانيا الغربية، وكانت تعاني من الخسائر. لذلك كان وايزر بحاجة إلى إيجاد مواردَ نفطيةٍ جديدة يبيعها لزبائنه، وكان ذلك يعني الذهاب إلى أماكنَ لا يجرؤ الكثيرون على دخولها.

لم يبقَ أيُّ سجلٍّ يوثق مكانَ لقاء الرجلين على العشاء أو الطعامَ الذي تناولاه، ولكن من المؤكد أنه كان لقاءً غريباً: واحد من المسؤولين التجاريين السوفيات الكبار يجلس إلى طاولة واحدة مع سجين حربٍ سابق ويشرب الاثنان نخبَ تعارفهما تحت أنظار المخابرات السوفياتية (KGB).

كانت هناك مرحلة من المفاوضات، لكنّ عنادَ وايزر سيثمر في نهاية المطاف؛ فقد باعته Soyuznefteexport شحنة واحدة من الديزل ليعيدَ بيعَها في ألمانيا الغربية. لكن روح التاجر الريادية ستتكشف عن ثمن باهظ، في البداية على الأقل. فعند عودته إلى ألمانيا، كان استعدادُه للتعامل مع العدو في "الحرب الباردة" يعني رفضه من قبل غالبية الشركات العاملة في الصناعة النفطية. فقد رفضت شركاتُ الشحن التي كان يستخدمها في نقل الوقود في البلاد التعامل معه بذريعة أن زبائنَها الآخرين رفضوا استئجار سفنٍ شحنت سابقاً النفط من الاتحاد السوفياتي.[٣]

لكن وايزر، صاحب العلاقات الواسعة الذي يتمتع بوجه عريضٍ وابتسامة تنمّ عن الرضا، أدرك أنه حقق الهدفَ الأكبر وراء زيارته إلى موسكو: اختراق "الستارة الحديدية". فقد كانت صفقتُه الأولى بداية علاقة ستستمر لسنوات طويلة وتجلب له أرباحاً كبيرة. ففي سنة ١٩٥٦، ردَّ غوروف الزيارة لوايزر حين وقع معه، في ميونيخ،

عقداً لمدة سنة واحدة لبيع الديزل لشركة Mabanaft. وبعد وقت قصير جداً كان التاجرُ الألماني يشتري أيضاً النفطَ الخام من السوفييت.

كانت الصفقات الأولى مع الاتحاد السوفياتي نصراً شخصيّاً لوايزر، إذ كانت دليلاً على شجاعته وعناده وسحره. لكنها كانت تدلّل أيضاً على الطريقة التي يتغيّر بها العالم وعلى الدور المهمّ المتزايد الذي سيؤدّيه تجار السلع في هذا العالم.

بعد عقودٍ من الركود الاقتصادي والكساد والحرب، كان العالمُ يدخل حقبة تتميز بالاستقرار والازدهار الاقتصادي. فقد انحسرت ويلاتُ الحرب فاسحةً المجال أمام سلامٍ تحرسه القوة العسكرية الأميركية المتنامية، أو ما عرف باسم "السلام الأميركي". فبينما كانت الظروف المعيشية في أواسط الأربعينيات تتسم بضبط الأسعار والتقنين، صار بمقدور عدد كبير من العائلات الأميركية والأوروبية واليابانية – مع قدوم الستينيات – اقتناء التلفزيونات والثلاجات والسيارات. فبين سنتي ١٩٥٠ و١٩٥٥، كانت نصف العائلات الأميركية تملك أجهزة التلفزيون.[٤]

مع انحسار القومية وسياسة الحماية الاقتصادية للمنتجات الوطنية، انفتحت أقنية تجارية جديدة ساهمت في نشوء التجارة الحرة والأسواق العالمية. كان الاقتصاد العالمي ينمو بأسرع نسبة عرفها التاريخ أدت إلى تنامي استهلاك الموارد الطبيعية. وقد عُرفت هذه الحقبة باسم "العصر الذهبي للرأسمالية".[٥] كان وايزر يدرك سلفاً أن هذا العالم الجديد يحمل في طياته فرصاً كبيرة لشركةٍ ينحصر عملها في التجارة العالمية – لم يسبق لتاجر بضائع أن رسمَ على مثل هذا المشهد العالمي.

لكنه لم يكن الوحيد. فحول العالم، كان جيلٌ جديد من تجار السلع يستغل الفرصَ الناشئة عن الاقتصاد العالمي المزدهر. ففي نيويورك، كان لودفيغ جسلسون – وهو تاجر معادن ماهرٌ وشابٌ كان قد لجأ إلى الولايات المتحدة هرباً من ألمانيا النازية المعادية للسامية – يمتلك رؤيا مشابهة. وسوف يقود شركته، Philipp Brothers، إلى الصدارة، إذ استولت على أكبر مصارف "وول ستريت" وتمخّضت عن عائلة من الشركات التجارية التي لا تزال تهيمن على أسواق السلع العالمية اليوم.

في مينيسوتا، كان جون ه. مَكميلان John H. MacMillan الابن – وهو تاجر حبوب تولّى إدارة شركة عائلته – مصمماً على النهوض بالشركة. وسوف تصبح شركة

العائلة تلك – Cargill – أكبر شركة أميركية خاصة وتجعل من أفراد سلالته الأشخاصَ الأكثر ثراءً على سطح الأرض.

كان هؤلاء الرجال الثلاثة الآباءَ المؤسسين لصناعة تجارة السلع الحديثة. فبينما ركز أسلافُهم على الأسواق المحلية الضيقة، نظروا إلى العالم كله بصفته سوقاً واحدة. كان كلُّ شيء للبيع، وكان المشترون في كل مكان. فقبل عقود من انتشار كلمة "العولمة" في المجال الاقتصادي، أسّسوا أعمالاً تجارية مبنية على جميع جوانب هذا المفهوم باستثناء الاسم. فمع توسّع التجارة العالمية وتحوّلها إلى جزء مركزي من الاقتصاد الحديث، أدّت شركاتُهم دوراً رئيساً في هذا التحول وعملت على تشكيله والإفادة منه في الوقت نفسه، بالإضافة إلى تخليق نموذجٍ تجاري سيحدد شكلَ صناعة تجارة السلع لعقود قادمة.

في السنوات العشرين التالية، سوف تتحول تجارة السلع من تجارة صغيرة إلى واحدة من أهم الصناعات في الاقتصاد العالمي. وسوف يصبح تجارٌ من أمثال وايزر وجسلسون ومَكميلان أساطينَ النظام الاقتصادي الجديد، جامعينَ ثرواتٍ هائلة ومتردّدين على القصور الرئاسية في جميع أنحاء العالم بصفتهم أسيادَ موارد الأرض الطبيعية.

كانت ثورة لم ينتبه إليها السياسيون والناس عموماً. لم يفهم العالمُ الدورَ المركزي الذي يؤدّيه تجارُ السلع في التجارة العالمية إلا بعد عقودٍ من النموّ الصامت بعيداً من الأضواء. ومع تكشف الحقيقة في السبعينيات من القرن العشرين، كان على أثرى بلدان الأرض الركوع على ركبتيها. فعلى حين غرة، استيقظ صنّاعُ السياسة على حقيقة أن تجار السلع – هذه المجموعة التي لم يدركوا وجودَها من قبل – قد هيمنوا تماماً على مخزون العالم من الطاقة والمعادن والغذاء.

يعود تاريخُ الاتّجار بالسلع إلى فجر البشرية، عندما بدأ أوائلُ البشر المستقرّين بشراء وبيع الحجارة والمعادن مقابل الحبوب. وفي حقيقة الأمر، ينظر علماء الأنثروبولوجيا إلى الميل المتمثل في "التحميل والمقايضة" – أي المتاجرة – بصفتها أحدَ الأنشطة التي ميزت بدايات السلوك الإنساني الحديث.[٦]

لكن شركات تجارة السلع الأولى التي تشبه إلى حدٍّ ما تجّارَ اليوم لم تظهر إلا

في القرن التاسع عشر. فطوال قرونٍ، كانت مجموعات من التجار المغامرين تجوب العالمَ بحثاً عن الموارد القيّمة لبيعها في بلدانها؛ فقد حكمت أشهر هذه الشركات وأكثرها نجاحاً – "شركة الهند الشرقية" – شبهَ القارة الهندية لعقود طويلة.

ولكن مع قدوم الثورة الصناعية، طرأ تحوّلٌ مهم على تجارة الموارد. إذ إن اختراعَ السفينة البخارية كان يعني، للمرة الأولى، أن تجارة السلع لم تعد تحت رحمة الرياح. فقد هبطت تكاليفُ نقل السلع كثيراً، ولم تعد إمكانية النقل مقتصرة على شحن الشاي والتوابل والمعادن الثمينة عبر مسافات طويلة بل امتدت إلى السلع الأقل قيمة مثل الحبوب والمواد الخام. كما أن اختراع "التلغراف" أتاح نوعاً من التواصل العالمي المباشر والسريع. ففي شهر آب/ أغسطس من سنة ١٨٥٨، افتُتح أول خط تلغراف عبر المحيط الأطلسي، ما قلّصَ زمنَ وصول الرسالة من لندن إلى نيويورك من أسبوعين إلى بضع دقائقَ فقط.

مع هذه التطورات التقنية، جاءت أولى شركات تجارة السلع النشطة. فقد سارع التجارُ إلى شراء وبيع الخردة المعدنية والبقايا التي خلّفها العصر الصناعي المزدهر. كما أن تجار الحبوب أخذوا يورّدون الأغذية إلى المدن المتنامية المليئة بالعمال الجياع.

ازدهرت تجارة المعادن في القرن التاسع عشر في المدن الصناعية الأوروبية تحت هيمنة ثلاث شركاتٍ ألمانية: Aron Hirsh & Sohn و Metallgesellschaft و Beer, Sondheimer & Co. وقد نشأت Philipp Brothers، الشركة التي سيقودها لودفيغ جسلسون فيما بعد، من هذا التقليد الألماني. كان مؤسّسُها، جوليوس فيليب Julius Philipp، قد بدأ عملياته التجارية من شقته في هامبورغ في سنة ١٩٠١، وفي سنة ١٩٠٩ انتقل شقيقُه إلى لندن لتأسيس شركة Philipp Brothers.

أما تجار السلع الزراعية الأوائل فكانوا مبعثرين أكثر، حيث نشأت شركاتٌ مختلفة هيمنت على مناطقَ أو أسواقٍ معينة. وفي المناطق العالمية المنتجة للحبوب، أُنشئت شركات الحبوب التجارية لنقل القمح والذرة من المزارع إلى المدن. وكان من بين هذه الشركات، في الولايات المتحدة، شركة Cargill التي تأسّست عندما افتتحَ ابنُ مهاجرٍ اسكتلندي مخزنَ الحبوب الأول في سنة ١٨٦٥.

واجهت هذه الصناعة صعوبات كبيرة خلال الحربين العالميتين الأولى والثانية. فقد تداعت إمبراطوريات تجارية كاملة في أوروبا، واضطرت العائلات التي تقف خلفها – ومعظمها يهودية – إلى الهرب أمام زحف الجيش النازي. ولكن لم تتمكن جميعها من الخروج في الوقت المناسب، فقد ألقي القبضُ على جوليوس فيليب في هولندا وتوفي لاحقاً في سنة ١٩٤٤ في أحد معسكرات الاعتقال في شمال ألمانيا.

فتحت نهاية الحرب أفقاً جديداً من الفرص أمام تجار السلع. فقد كانت المدنُ المدمرة في أوروبا وآسيا بحاجة إلى إعادة إعمار، ومن ثمّ إلى الفولاذ والإسمنت والنحاس. كما أن تجارة الموارد الطبيعية، التي كانت حَكراً على الحكومات في زمن الحرب، بدأت تتحرر ببطء في زمن السلم. وسوف تُؤذن هيمنة الولايات المتحدة على المسرح العالمي بحقبة جديدة من النمو والأسواق المفتوحة.[٧]

كان روّادُ تجارة السلع يتمتعون بخلفياتٍ وبيئات متباينة تماماً – فقد ولد مَكميلان في عائلة ثرية في الوسط الغربي الأميركي، وكان جسلسون ابن صاحب دكانٍ في جنوب ألمانيا، ونشأ وايزر في عائلة تنتمي إلى الطبقة الوسطى في هامبورغ. لكن العامل المشترك بينهم كان يتمثل في الميل الغريزي نحو العالمية والاستعداد للسفر حول العالم بحثاً عن الفرص الجديدة. فبعيد انتهاء الحرب، باشروا في بناء شركاتهم على نطاق عالمي، كما أفادوا من عولمة الاقتصاد وساهموا في تشكيل هذه العولمة في الوقت نفسه.

وقد انطوى ذلك على تشكيل رؤية لا تزال تتبنّاها شركات السلع التي خلفتهم في هذه الصناعة: اذهبوا إلى كل مكان واتركوا السياسة – والأخلاق في كثير من الحالات – جانباً. فقد تاجرت هذه الشركات مع البلدان الشيوعية والرأسمالية على حدٍّ سواء، وكذلك مع التجار المحليين الجشعين والبيروقراطيين الحكوميين أيضاً، لهدف واحدٍ يتمثل في الربح. فكما قال أحد تجار Philipp Brothers الأوائل: "إن أحد أهم الأسس التي تقوم عليها Philipp Brothers هو أن التجارة فوق كل شيء؛ القضايا السياسية ليست تجارة".[٨]

من بين هؤلاء الرجال الثلاثة، كان لودفيغ جسلسون التجسيدَ الأفضلَ لأسلوب التجار الأوائل في التنقل عبر العالم. كان جسلسون، ذو النظرة الثاقبة التي تشي بذكائه

الشرس، قد وصل إلى الولايات المتحدة في سنة ١٩٣٧ هرباً من معاداة السامية التي اجتاحت أوروبا. وسرعان ما حصل على عملٍ في الاتّجار بالخردة المعدنية في شركة Philipp Brothers في نيويورك. وعلى الرغم من أن الحرب العالمية الثانية وضعت حداً لمهنته الجديدة، فإنّ طموحه بقي متوهجاً.

ففي سنة ١٩٤٦، حين كان جسلسون تاجراً مرموقاً في Philipp Brothers ومصمماً على نقل الشركة إلى مستوى عالمي، انطلق في رحلة حول العالم. استشرفَ جسلسون، البالغ من العمر ستاً وثلاثين سنة والمفعم بالنشاط، فرصة كبيرة في الخراب الذي خلّفته الحرب. فمن نيويورك، سافر إلى اليابان والهند ومصر وألمانيا ويوغوسلافيا. كان ذلك قبل سنوات من انتشار الرحلات الجوية التجارية العابرة للقارات، يومَ كانت الرحلات متقطعة وطويلة وشاقة.

لكن ذلك لم يكن ليردعَ جسلسون. إذ وصفه أحد زملائه بأنه "شرارة Philipp Brothers المتوقدة"، إذ كان يؤمن إيماناً مطلقاً بحتمية الازدهار الاقتصادي القادم.[٩] ولذلك فقد شرع في توظيف عشرات التجار الجدد وافتتاح المكاتب حول العالم.

برأسه الأصلع، وحيويته المتوقدة، ونظرته الثاقبة التي تشعّ من خلف نظارتيه السميكتين، تمكن جسلسون من زرع الاحترام والولاء في تجاره الشبان. "كنا ننظر إلى جسلسون بصفته أباً للجميع أتاح لنا، نحن الشباب، فرصة كبيرة"، قال ديفيد تيندلر David Tendler، الذي نشأ من عباءته ثم انتقل ليديرَ Philipp Brothers في السبعينيات والثمانينيات من القرن الماضي.[١٠]

سوف تتحول Philipp Brothers تحت إشراف جسلسون، الذي شرع في إدارة الشركة في سنة ١٩٥٧، من شركة متوسطة الحجم تتاجر بالخردة والموادّ الخام وتتكون من نحو خمسين موظفاً إلى أكبر تاجر للمعادن في العالم. وسوف ينتقل نسغُ هذه الشركة من جيلٍ تجاري إلى آخر ويخلق عائلة من الشركات التجارية لا تزال ترسم ملامحَ صناعة السلع العالمية.

وكما فعل وايزر في المجال النفطي، كان جسلسون رائدَ التجارة المعدنية مع العالم الشيوعي. كانت يوغوسلافيا إحدى جوائزه الأولى، حيث سافر إلى هناك أثناء رحلته العالمية في سنة ١٩٤٦. فقد ضمنت Philipp Brothers عقداً مع شركة Jugometal

الحكومية يقضي ببيع كامل إنتاجها المعدني، ما أدى إلى ربط حكومة تيتو الاشتراكية بأميركا الرأسمالية.[١١] في سنة ١٩٥٠، كانت قيمة الصفقة تساوي ١٥–٢٠ مليون دولار سنوياً – أي أكثر من مبيعات الشركة الكاملة قبل بضع سنوات فقط.[١٢]

وفي نهاية الخمسينيات، كانت Philipp Brothers تشتري أيضاً السبائكَ المعدنية من الاتحاد السوفياتي والحديدَ المصبوب من ألمانيا الشرقية. ففي سنة ١٩٧٣، تبجّحت في تقريرها السنوي أنها كانت تقيم "منذ سنوات طويلة، علاقات تجارية كبيرة مع الاتحاد السوفياتي وبلدان أوروبا الشرقية الأخرى". ونتيجة لذلك، كانت واحدة من الشركات الأميركية العشر الأوائل التي سُمِحَ لها بتأسيس مكاتبَ لها في موسكو.[١٣] وقد زوّدت هذه الشركات التجارية المخزون العسكري الأميركي بالمعادن القادمة من خصومها في الحرب الباردة. وبالنسبة إلى جسلسون، لم تكن المدلولات السياسية ذات أهمية؛ كان كل ما يعنيه أنها تجارة رابحة فحسب.

كان جون هـ. مَكميلان ينتمي إلى عالمٍ مختلف عن عالم جسلسون. كان يكبره بعشر سنوات، وكان قد نشأ في عائلة ثريةٍ من أصولٍ اسكتلندية في الغرب الأوسط. لكنّ الرجلين كانا يتقاسمان شغفاً كبيراً بالأعمال التجارية وحيويةً لا تنضب أنهكت كلًّ من حاول مجاراتهما.

وُلِدَ مَكميلان – المعروف للجميع باسم جون جونيور John Junior – في عائلة تجارية. فقد أدارَ أبوه شركة Cargill قبله، كما أنه تلقى تدريبَه في الطابق الذي يحتوي "غرفة تجارة منيابوليس" حيث يتبادل التجارُ التعليمات والأوامر. كان تدريباً قاسياً لكنه ضروري. ففي شركة Cargill لم تكن هناك إهانة أكبر من صفة "رجل أعمال"، عوضاً عن "تاجر".

كان رجلاً أنيقاً يتمتع بحنكٍ عريض وشاربٍ مشذّب، وكان يحمل جميعَ الصفات التي يتميز بها رئيسُ شركة تجارية عائلية. لكن خلف تقسيمته الغرب أوسطية كان يقبع رجلُ أعمالٍ يتّسم بمواهبَ خلّاقة. كان "شخصاً قلقاً جداً لا يتوقّفُ عن الاختراع والإبداع"، تبعاً لتوصيف ابنه. "فبالنسبة إلى أبي، كانت الشركة تأتي في المقام الأول، حتى قبل العائلة".[١٤]

وفي أوائل الخمسينيات، أدرك أن الشركة بحاجة إلى توجّهٍ جديد. فقد كانت

Cargill شركة ضيقة تتركز على السوق الأميركية وتفتقد إلى الخوض في الازدهار الذي تشهده التجارة العالمية. "كلنا متضايقون جداً من البقاء خارج تجارة التصدير الضخمة"، قال مَكميلان لموظّفيه الكبار.[١٥]

جزئياً، كان ذلك الخطأ لمصلحة Cargill التي تأسست في واحدة من أكثر المناطق المنتجة للقمح نمواً. فقد تمكنت الشركة من بناء تجارة قوية في نقل القمح والذرة وفول الصويا من الغرب الأوسط إلى المدن المتنامية على الشاطئين الشرقي والغربي. فبينما منافساتُها الأوروبية والجنوب أميركية مضطرة للبحث وراء البحار عن تجارة جديدة، لم تكن Cargill بحاجة إلى ذلك.

لكن مَكميلان سيغيّر هذا الوضع. فعلى غرار جسلسون في شركة Philipp Brothers وواايزر في Mabanaft، انطلق في حملته التوسعية عبر العالم. ففي سنة ١٩٥٣، قام بدمج Tradax International، الوحدة التي ستشكل رأسَ حربته في السوق العالمية. وفي سنة ١٩٥٦، افتتحَ مكتبَ Tradax في جنيف كنقطة انطلاق لشركة Cargill للتجارة العالمية. وقد اختيرت المدينة بسبب "شبكة التنقل والتواصل الممتازة"، وتقاليدها اللغوية المتعددة، و"ضرائبها التجارية المحدودة".[١٦] وسوف يشكل افتتاحُ مكتب Tradax بداية شراكةٍ طويلة ومُربحة بين سويسرا وتجار السلع الدوليين.

دفعت إستراتيجيةُ مَكميلان شركةَ Cargill – كما حصل مع Philipp Brothers وMabanaft – إلى تشكيل روابطَ اقتصادية مع العالم الشيوعي. لكن بينما كان الروّادُ الآخرون يستوردون السلع من "الكتلة الشيوعية" إلى الغرب، كانت Cargill تبني روابطَ في الاتجاه المعاكس، فتصدر الفائض الزراعي الأميركي إلى العالم، بما في ذلك البلدان الواقعة خلف "الستارة الحديدية". وقد شجعت الحكومة الأميركية هذه التجارة من خلال تقديم معوناتٍ مالية سخيّة بهدف دعم المزارعين الذين تعجز السوقُ المحلية عن استيعاب محاصيلهم الضخمة. إذ موّلت واشنطن صادراتٍ بقيمة مليارات الدولارات في سعيها إلى نشر النظام الغذائي الأميركي حول العالم. وقد ساهم تجار الحبوب في توريد هذه الموجة من الحبوب الأميركية: ضاعفت Cargill حجمَ صادراتها من الحبوب الأميركية أربع مرات بين سنتي ١٩٥٥ و١٩٦٥.[١٧]

في البداية، ذهبت صادراتُ الحبوب إلى حلفاء الولايات المتحدة. ولكن سرعان ما أخذت Cargill وتجار الحبوب الآخرون بتوريد الحبوب إلى "الكتلة الشيوعية". جاءت هنغاريا في المقدمة، واشترت ما قيمته ١٠ ملايين دولار من الحبوب الأميركية في أواخر سنة ١٩٦٣. ثم أرسلت Cargill تجّارَها إلى موسكو للتفاوض حول صفقة أكبر وصلت إلى ٤٠ مليون دولار من القمح. شكلت التجارة الجديدة مع البلدان الشيوعية دفعة كبيرة بالنسبة إلى Cargill؛ ففي سنة ١٩٦٤، أعلنت الشركة عن ثاني أكبر ربح سنوي لها. وقد قالت للمساهمين فيها إن التجارة الروسية كانت "الشرارة الكامنة وراء ذلك".[١٨]

سبّبَ بيعُ ما قيمته ملايين الدولارات من القمح الأميركي لغَطاً في واشنطن. فقد أضرب عمالُ الموانئ ورفضوا تحميلَ السفن التي تنقل الحبوبَ إلى الاتحاد السوفياتي، كما حثّت الاتحاداتُ أعضاءَها لمقاطعة Cargill وتجار السلع الآخرين. حتى إن بعض المحامين حاولوا منع توريد هذه السلع، من دون أي جدوى.

شكلت هذه الضجة إحدى الدلالات الأولى على الطبيعة السياسية لتجارة السلع والسلطة التي كان التجارُ يكتسبونها بصفتهم روّادَ التجارة العالمية. ففي سياق تأسيس طرق تجارية جديدة بين الشرق والغرب، كانت Cargill وبعض الشركات الرائدة الأخرى يدفعون بتقارب تجاري بين الولايات المتحدة والاتحاد السوفياتي لم يكن السياسيون مستعدين له. ولكن خلال سنوات قليلة، سوف تبدو الصفقات مع موسكو في ١٩٦٣–١٩٦٤ ممارسةً تمهد لسلسلة من صفقاتٍ أكبر وانفجارات سياسية أكثر عنفاً.

حققت إستراتيجية Cargill العالمية نجاحاً باهراً. لكن مَكميلان، الذي توفي في سنة ١٩٦٠، لن يشهدَ صعودَ الشركة إلى قمة التجارة العالمية، ولكن ليس هناك أدنى شك أنه من وضع Cargill على طريق النجاح ذاك. "كان جون مَكميلان الابن عبقرياً أسس لتوسّع Cargill العالمي"، يقول ديفيد مَكليلان، المدير التنفيذي الحالي لشركة Cargill. "فهو الذي خلق الشركة الحديثة".[١٩]

ثم كان هناك ثيودور وايزر. فإذا كان جسلسون ومَكميلان سَليلي صناعات المعادن والحبوب التجارية التي ترسخت منذ القرن التاسع عشر، فإن وايزر كان

المغامر المارقَ الذي اخترع بمفرده نوعاً جديداً من التجارة. كان قد عاد من الأسر في الاتحاد السوفياتي بعد هزيمة ألمانيا النازية ليكتشفَ أن عمله القديم في إحدى الشركات النفطية لم يعد موجوداً. لكنه لم يحتج إلى أكثر من ذلك ليتبعَ حلمَه في تأسيس عمله الخاص.

لكي يُقلع وايزر في عمله، اشترى شركة خاملة تحمل اسمَ Marquard & Bahls مقابل ٧٠,٠٠٠ مارك ألماني (أي ما يعادل نحو ١٠٠,٠٠٠ دولار اليوم)، وذلك من أجل رخصة الاستيراد والتصدير التي تملكها، وهو شيء قيّم في بلدٍ كان لا يزال تحت الاحتلال الأجنبي. وفي الخمسينيات، عندما سافر وايزر إلى موسكو، كانت الشركة معروفة جيداً في السوق البدائية للمنتجات المتقنة بعنوانها التلغرافي: Mabanaft، وهو اختزال لاسمها التجاري: Marquard & Bahls Naftaproducts.

لكن وايزر لم يكتفِ بريادة طريق تجارية جديدة؛ فقد ساهم في إنشاء صناعة جديدة لم تكن موجودة من قبل. فعندما انطلق وايزر إلى موسكو في سنة ١٩٥٤، لم تكن هناك تجارة نفطية عالمية حقيقية، إذ كان الأمر يقتصر على بضع شركاتٍ كبيرة تتحكم بالسوق تحكّماً كاملاً. كانت التجارة النفطية قد ازدهرت لوقت قصير في القرن التاسع عشر بعد اكتشاف النفط في أميركا في تيتوسفيل، بنسلفانيا، في سنة ١٨٥٩. لكن هذه التجارة سرعان ما جفّت عندما اشترى جون روكفلّر John Rockefeller حقوق السيطرة على محطات تكرير النفط في أميركا لمصلحة شركتهStandard Oil Trust. وبوجود شارٍ وحيد في البلاد، لم تكن هناك أيُّ منافسة، وبذلك لم يكن هناك سوق.[٢٠] كان روكفلّر هو من يقرر سعر النفط.

أغلقت الحكومة الأميركية Standard Oil في سنة ١٩١١، لكن سوقَ النفط بقيت تحت هيمنة عدد قليل من الشركات النفطية التي دُمجت شاقولياً لتشمل آبار النفط ومحطات التكرير ومنافذ بيع التجزئة. وفي الخمسينيات من القرن العشرين، كانت سوق النفط تحت هيمنة سبع شركات ضخمة. وقد عُرفت هذه الشركات باسم "الأخوات السبع" – وهي أسلاف الشركات المعروفة اليوم بأسماء ExxonMobil، وRoyal Dutch Shell، وChevron، وBP. كان بعض هذه الشركات سليلَ Standard Oil، إذ تأسّست بُعيد إغلاقها. كان النفط الخام يُباع مقابل "أسعار مُدرَجة" يحددها

أصحاب محطات التكرير في كل منطقة، وهو تقليدٌ كان روكفلّر قد أسّسه من قبل. ولم تكن هناك أيُّ تجارة عالمية خارج نطاق هذه الشركات الكبيرة القليلة.

في بدايات سوق النفط العالمية، تجنّبت "الأخوات السبع" التعامل مع تجارٍ مستقلين من أمثال وايزر خوفاً من أي تهديد محتمل لسيطرتها على السوق. ولذلك فإن أيّ محاولة لزعزعة هيمنتها على السوق كانت تستدعي الإبداعَ وروحَ المغامرة – وقد كان وايزر الرجلَ المناسب لهذه المهمة. فقد وُلدَ وايزر، المعروف لأصدقائه باسم ثيو Theo، مغامراً ميالاً إلى الأسفار البعيدة لا يتردد في الانطلاق في رحلات عملٍ قد تمتد لأسابيعَ أو أشهرٍ إلى مناطقَ مجهولة من العالم.

كان يسافر في الدرجة الأولى ويحجز صفاً كاملاً من المقاعد يكفي لحقائبه المليئة بالأعمال الورقية التي كان يحملها معه إلى جميع الأماكن التي يذهب إليها.[٢١] ففي سنة ١٩٥١، انطلق في رحلة عبر أفريقيا استغرقت ثلاثة أشهرٍ في وقتٍ كانت فيه القارّة على شفا تحولات جذرية، حيث كانت المستعمرات الفرنسية والبلجيكية والبريطانية على وشك الاستقلال. ومن طنجة وكازابلانكا، سافر إلى داكار، ومن ثم إلى إليزابثفيل Elizabethville وليوبولدفيل Leopoldville (اللتين تحملان الآن اسمَي لوبومباشي وكنشاسا) في الكونغو البلجيكية. وفي كل مكان يذهب إليه، كان يفاوض لعقد صفقاتٍ تنص على توريد Mabanaft للنفط إلى القارة الأفريقية.

عندما عقد وايزر صفقاته مع موسكو، أصبح أولَ تاجرٍ مستقل يراوغُ نادي الشركات النفطية المهيمنة ويتاجر بالنفط الخام خارج دائرة سيطرتها. وقد عاقبته هذه الشركات على وقاحته ورفضت التعامل معه فور عودته من الاتحاد السوفيتي. وقد كان قلقها هذا مبرراً. إذ إن صفقات وايزر التجارية لم تكن فقط مؤشراً على صعود تجار النفط العالميين، بل أيضاً على بداية زيادة كبيرة في صادرات النفط السوفييتية.

وفي سنة ١٩٥٤، عندما سافر مديرُ Mabanaft إلى موسكو للمرة الأولى، كان الإنتاج النفطي السوفييتي ضئيلاً نسبياً وكان استهلاك معظمه يتم داخل "الكتلة الشيوعية".[٢٢] وعلى الرغم من أنه كان خارج هيمنة "الأخوات السبع"، فإنّه لم يؤثر على الامبراطوريات التي تملكها.

لكن خط التصدير الذي ساهم وايزر في فتحه سيُلقي بظلاله الثقيلة على سوق النفط

العالمية بعد وقت وجيز. فحتى الخمسينيات، كان النفط السوفياتي يأتي بمعظمه من باكو على بحر قزوين الذي بدأ استغلالُ ثرواته منذ القرن التاسع عشر. لكن الجيولوجيين بدؤوا تطوير مخازن جديدة في حوض الفولغا-أورال، مما أدى إلى مضاعفة النفط السوفييتي بين سنتَي ١٩٥٥ و١٩٦٠.[٢٣] ونتيجة لذلك، أزاح الاتحاد السوفياتي فنزويلا من المركز الذي تحتلّه ليصبحَ ثاني أكبر منتجٍ نفطي في العالم بعد الولايات المتحدة.

ترافقت هذه الهِبَة الجيولوجية مع تغيّرٍ في الرياح السياسية في موسكو، حيث طالبَ القائدُ السوفياتي نيكيتا خروتشوف Nikita Khrushchev بزيادة في التجارة الخارجية. لذلك نشطت الشركات التجارية السوفياتية، مثل Soyuznefteexport. كما أن الصادرات السوفياتية من النفط الخام والمنتجات البترولية المكررة إلى ما يسمى "العالم الحرّ" ارتفعت من ١١٦,٠٠٠ برميل في اليوم في سنة ١٩٥٥ إلى نحو مليون برميلٍ في اليوم في سنة ١٩٦٥.[٢٤] وأصبحت حملة تصدير النفط أكبرَ دليلٍ ساطع على ما بدأ الدبلوماسيون الغربيون بتسميته "الهجمة الاقتصادية السوفياتية".

بصمتٍ وبعيداً من الضجيج والأضواء، كان تجار السلع يساهمون في تغيير النظام الاقتصادي العالمي. كانوا يؤسسون روابطَ تجارية بين الأسواق الغربية والمورّدين الذين كانوا سابقاً محجوبين خلف "الستارة الحديدية"، ومن خلال ذلك كانوا يساهمون أيضاً في تفكيك احتكار الشركات القليلة التي تهيمن على العديد من الأسواق. وخلال بضع سنوات، سوف تطالُ هذه التطوراتُ العالمَ بأسره.

لكن أهمية وايزر وجسلسون ومَكميلان لم تكن تكمن في تأثيرهم الاقتصادي فقط. فقد خلقوا نموذجاً لتجارة السلع لا يزال قائماً حتى اليوم.

بينما كان التجار السابقون يركزون على مواقعَ أو أسواقٍ معينة، كانت Mabanaft وPhilipp Brothers وCargill تهدف إلى الهيمنة العالمية على السلع التي تتاجر بها. فقبل الحرب العالمية الثانية، ركّز تجار المعادن من أمثال Philipp Brothers على صفقات تمكّنهم من شراء كمية من المعادن كانوا قد اتفقوا على بيعها لاحقاً. إذ يمكن لساحة خردة أن تستدعي الشركة وتعرض بيعها بضع مئاتٍ من أطنان الخردة

المعدنية، ومن ثم ترسل برقية إلى التجار. وإن وُجد تاجر مستعد للشراء بسعرٍ يؤمن ربحاً لشركة Philipp Brothers، فإن الشركة توافق على صفقة لشراء المعدن وبيعه في الوقت نفسه.[٢٥] كما كان هناك نوع آخر من التجارة ينطوي على البيع نيابة عن أحد المنتجين لقاء مبلغ معين لكل طن. كان هذا نوعاً من التجارة الآمنة والواضحة، لكنه لم يكن ليحققَ أيّ أرباحٍ كبيرة.

لكن طموحَ Philipp Brothers تنامى تحت إدارة جسلسون. فقد شرعت الشركة في الاتّجار على نطاقٍ أوسع ومدىً زمني أطول. كما بدأت التفاوض حول صفقات طويلة الأمد للشراء من المنتجين مقابل قروضٍ في غالب الأحيان. وصارت الشركة الآن تمتلك شبكة عالمية من صفقات التوريد – أي "صندوقاً تجارياً" – يمكن أن تعودَ بأرباحٍ كبيرة في حال أدى انزياحُ الأسواق إلى ارتفاع أو انخفاضٍ كبير في الأسعار. "يجب أن يكون لديك دائماً شيءٌ تبيعه"، قال إيرنست فرانك Ernst Frank، اختصاصي النحاس والرصاص والزنك في الشركة. "كن نشطاً على الدوام، وفي حال حصول أي نقصٍ حقيقي يمكنك أن تجني أرباحاً كبيرة إن كانت لديك سلعة تبيعها".[٢٦]

كانت التجارة الضخمة تتطلب عقوداً ضخمة طويلة الأمد، وكان ذلك يستدعي مجموعة كبيرة من مورّدي السلع ومستهلكيها. حرص الروّادُ على إنشاء شبكة من العلاقات وكانوا يمضون أوقاتاً طويلة وينفقون أموالاً طائلة للحصول على العقود التجارية. وقد أصبح هذا التركيز على العلاقات الشخصية نوعاً من الهوَس في هذه الصناعة، ما منحَ بعضَ الشركات التجارية نفحةً من السحر القديم الذي حافظت عليه حتى بعد أن حلَّ البريدُ الإلكتروني ومؤتمرات الفيديو مكانَ اللقاءات الشخصية بصفتها الشكلَ الأساسي للتواصل التجاري. ففي شركة المعادن التجارية Transamine، على سبيل المثال، لا يزالون يؤكدون أن التاجرَ يجازف بخسارة وظيفته إذا دعا واحداً من المعارف التجاريين إلى غداءٍ سيئ أكثر من خسارته لمبلغ من المال في إحدى الصفقات التجارية.[٢٧]

كان التواصل وبناء العلاقات يحتل أهمية خاصة في حقل التجارة النفطية الناشئ، فكانت مجموعة صغيرة من المسؤولين الحكوميين تقرّر كيفية بيع كميات ضخمة من

مصادر بلادها النفطية. وقد كان وايزر مفطوراً على بناء العلاقات، فملك المهارات والسمات التي تمكنه من مصادقة أي شخصٍ كان. ففي كل سنة كان ينظم حفلة باذخة لجميع معارفه التجاريين في فندق St. Moritz في "سنترال بارك" في نيويورك، حيث يقدم الشمبانيا ومجموعة كبيرة من الأطعمة المتنوعة الفاخرة. كان قد أسس علاقة مع غوروف من شركة Soyuznefteexport، لكنه لم يكتفِ بعلاقاته مع العالم الشيوعي. ففي بطرسبورغ، أثار إعجابَ المديرين التنفيذيين الصارمين لشركة Gulf Oil. وفي تكساس، وقع عقداً مع Hunt Oil التي تملكها عائلة هَنت الثرية. وفي الشرق الأوسط، كان مقرباً جداً من أقوى المشايخ والمسؤولين النفطيين، بما في ذلك الشيخ أحمد زكي اليماني، وزير النفط السعودي، الذي عدّه صديقاً شخصياً.

كان أذكى التجار يلجؤون إلى تأسيس مثل هذه العلاقات الدولية بهدف الاطلاع على وضع الاقتصاد العالمي. إذ لم يكتفوا بالاعتماد على التجار الذين يملؤون مكاتبَهم في جميع أصقاع العالم، بل استثمروا في أنظمة التواصل لضمان وصول المعلومات الضرورية إلى شركاتهم كلها. "ربما يكون نظامُنا المعلوماتي الأكثرَ تعقيداً في العالم، باستثناء 'وزارة الدفاع' و'وكالة الاستخبارات المركزية'"، قال أحدُ المديرين التنفيذيين في شركة Philipp Brothers في سنة ١٩٨١ متبجحاً.[٢٨] وقد أفرزت هذه الشبكة المعقّدة من معلومات السوق ثقافةً سرية في محاولة التجار لحماية معلوماتهم ورؤاهُم.

أثبتت شبكات التجار الاستخباراتية أهميتها الكبيرة عبر تمكينهم من المراهنات المحسوبة والمدروسة في السوق. فخلال "أزمة السويس" في سنة ١٩٥٦ – عندما دخلت القوات الإسرائيلية والفرنسية والبريطانية إلى مصر – راهن تجار Cargill في جنيف على ارتفاع أجور الشحن. ثم أدت الأزمة إلى إغلاق "قناة السويس"، ما أرغم السفنَ على اتباع خطٍ أطولَ حول أفريقيا وأدى – بذلك – إلى ارتفاع تكاليف الشحن. وهكذا أفادت Cargill من هذا المزيج من الرؤى السياسية والاقتصادية.[٢٩] كان ذلك استلهاماً دقيقاً للإستراتيجية التي طلع بها الروّادُ الأوائل: تأسيس ملفّ كبير من العقود، ثم استخلاص المعلومات من معارفك في الحقل التجاري، ثم استغلال هذه المعلومات لجني الأرباح في صفقاتك التجارية.

ولكن ربما تكون علاقة الروّاد بموظفيهم أكثرَ أهمية من هذا النموذج التجاري

الذي عملوا على تأسيسه. فقد نقلَ الروّادُ إلى خلَفِهم ثقافة تجارية لا يزال تأثيرُها كبيراً على التجار حتى اليوم. فبينما كانت الشركات التجارية الأولى تتمتع بأصولٍ مختلفة وأساليبَ متباينة، كان هؤلاء كانوا يشتركون في تركيزهم على العمل الدؤوب والولاء والشراكة.

كان الموظفون الصغار يخضعون لتدريبات قاسية. ففي شركة Philipp Brothers، كان الموظف الشاب يبدأ حياته المهنية بإنجاز مهمات الشركة الوضيعة متنقلاً من قسم إلى آخر إلى أن يقتنعَ مديرُه باستيعابه لأساسيات العمل وولائه المطلق للشركة التي يعمل فيها. رَوى مندل بيرنبيرغ Mendel Bernberg – الذي عمل متدرّباً في شركة جوليوس فيليب في سنة ١٩١٩ عندما كان في الخامسة عشرة من العمر – أن يوم العمل العادي كان يبدأ في الساعة الثامنة صباحاً، حيث يفتح البريد وينسقه، وينتهي في الساعة العاشرة مساءً بعد تحضير البريد والبرقيات ونقلها إلى مكتب البريد.

لم يتغير الكثير بعد عقود عدّة. فقد قال فيليكس بوزن Felix Posen – الذي التحق بشركة Philipp Brothers في أواسط الخمسينيات ليصبح لاحقاً أحد المسؤولين التنفيذيين الكبار في شركة Marc Rich & Co – إنه بدأ عمله أيضاً في غرفة البريد حيث كان يشفّر ويفك شيفرات الرسائل قبل إرسالها عن طريق التلغرام. وقد قال بوزن: "إن لم تكن مستعداً للعمل بكامل طاقتك، عليك ألا تعمل في Philipp Brothers".[٣٠]

خضعت لهذه التدريبات أجيالٌ من التجار الصغار الذين تعلّموا منها الصبرَ والعزيمة والدقة في العمل والتواضع، بالإضافة إلى أساسيات تجارة السلع. وقد صار كثيرٌ منهم أهمَّ تجار بضائع في العالم – كان من بينهم مارك ريتش الذي بدأ متدرّباً في نيويورك سنةَ ١٩٥٤.

خلقت سنواتُ التدريب الطويلة إحساساً بالولاء في هذه الشركات التجارية. فقد كان وايزر ينظر إلى موظفيه كعائلة، وكان يصفح عن أخطائهم ومواطن ضعفهم. لكنَّ التجربة المشتركة لم تكن العاملَ الوحيدَ الذي ساهم في تعاضد تجار Philipp Brothers وتآخيهم. فبالإضافة إلى ذلك، كانت هناك المصلحة المالية. ففي سنة ١٩٥٦، وزّعت الشركة الأسهم على نحو أربعين من موظفيها، ما جعل بعضَهم من أصحاب الملايين. وقد أصبحت هذه البنية التشاركية، التي تضمّ عشرات مالكي الأسهم ممّن يقودون

الشركة بشكل جماعي، نموذجاً للشركات التجارية اللاحقة. فكانت تربط كبارَ تجار الشركة بعضهم ببعض وتحفّزهم على تكريس قدراتهم وطاقاتهم للشركة التي يعملون فيها. "نحن نتعاطى مع موظفينا بصفتهم أفراداً ينتمون إلى عائلة واحدة"، قال جسلسون في سنة ١٩٨١. "نعمل دوماً كفريق، من دون أن يفرض أحدٌ إرادته الشخصية. لطالما كانت هذه نقطة القوة التي تميز المنظمة".[٣١]

كان نموذجاً تجارياً فعالاً. ففي سبعينيات القرن العشرين، أصبح تجارُ السلع شركاءَ فاعلين في النظام الاقتصادي الجديد. إذ ارتفعت أرباح Cargill من زهاء مليون دولار في سنة ١٩٤٠ إلى ٢٤ مليون دولار في سنة ١٩٧٠.[٣٢] وكانت Philipp Brothers، التي حققت ربحاً لا يتجاوز ٥٥٠,٠٠٠ دولار في سنة ١٩٤٧،[٣٣] تجني أرباحاً تصل إلى ٣٨,٧ ملايين دولار في سنة ١٩٧٠.[٣٤] ولم يكتفِ التجارُ باستغلال الزيادة في التدفقات التجارية العالمية، بل ساهموا في تسهيلها من خلال تنظيم عمليات الشحن والتمويل وربط المشترين بالبائعين عبر العالم.

وعلى الرغم من صعود تجار السلع وتزايد أرباحهم، فإن العالمَ لم ينتبه لسلطتهم المتزايدة. ففي نهاية المطاف، كان توريدُ السلع وفيراً لسنوات طويلة وكانت الأسعارَ منخفضة. ولم يلحظ الكثيرون أن مجموعة قليلة من التجار قد اكتسبت أهمية كبيرة في عملية تدفق الموارد الطبيعية حول العالم الذي أصبح يحتل دوراً مركزياً في الازدهار العالمي. لكنهم سرعان ما سيستفيقون من تواطئهم هذا مع الارتفاع الكبير في أسعار السلع الضرورية في السبعينيات. وقد تمثلت الصدمة الأولى في السوق في واحدة من أكثر السلع أهمية: الحبوب.

في صيف سنة ١٩٧٢، كانت Cargill في أفضل حالاتها. فقد حققت – تحت إدارة إروين كيلم Erwin Kelm، صنيعة جون هـ. مَكميلان الابن – مبيعاتٍ وصلت إلى ٥ مليار دولار وأصبحت أكبرَ شركة تجارية زراعية في العالم. كما نجحت في تهميش الانتقادات الموجهة إلى علاقاتها خلف "الستارة الحديدية" أيما نجاح. لم تكن السنوات القليلة الأخيرة سهلة؛ إذ تعرّضت الشركة لمحاربة ضارية في السوق وكانت لا تكاد تغطي نفقاتها في نهاية الستينيات. لكن كيلم، المؤمن برؤية Cargill في التوسع العالمي، تمكن من توجيه دفة الشركة في هذه الطريق الوعرة مع المحافظة

على شهيّتها المفتوحة إلى الأسواق العالمية.

وهكذا، عندما وصل نيكولاي بيلوسوف Nicolai Belousov – رئيسُ Exportkhleb، الوكالةِ الحكومية السوفياتية المسؤولة عن تجارة الحبوب – إلى نيويورك في صيف سنة ١٩٧٢، لم تتردد Cargill في التعامل معه. ففي اجتماع عُقد في فندق Hilton مع وولتر "بارني" سوندرز Walter "Barney" Saunders، مسؤوِل تجارة الحبوب في شركة Cargill، تفاوض بيلوسوف حول صفقة لشراء مليوني طن من الحبوب الأميركية خلال السنة التالية. وقد بدت في ذلك الوقت صفقة جيدة من جميع الجوانب.[٣٥]

لكن كان هناك صدمة تنتظر Cargill. فربما كان بيلوسوف – وهو رجل أشيب، طويل ونحيل، يتكلم الإنجليزية بطلاقة – قد وُلد ونشأ في النظام الشيوعي، لكنه كان يضاهي خصومَه الأميركيين حين يتعلق الأمر بالتجارة. فعندما وصل إلى نيويورك، لم يتصل بشركة Cargill فقط، بل بجميع منافسيها أيضاً.

تأهبت جميع الشركات التجارية. فقد طار المديرون التنفيذيون لمنافسي Cargill إلى نيويورك على الفور من أماكنَ بعيدة كباريس وبوينس آيرس. وقد تذكر عددٌ منهم المبيعات التي تمت بين سنتي ١٩٦٣ و١٩٦٤، عندما اشترى الاتحاد السوفياتي حبوباً بقيمة ٤٠ مليون دولار من Cargill. لكن موسكو كانت تهدف إلى أكثر من ذلك في هذه المرة؛ إذ كان موظفٌ بيروقراطي سوفياتي على وشك أن يعقدَ أكبر صفقة في تاريخ التجارة الزراعية.

تفاوض بيلوسوف مع جميع تجار الحبوب الكبار، واحداً تلو الآخر. وقبل التقائه بمندوبي شركة Cargill، كان قد التقى ميشيل فريبورغ Michel Fribourg، رئيسُ ومالكُ شركةContinental Grain وعقد معه صفقة لشراء القمح الأميركي وسلع أخرى بقيمة ٤٦٠ مليون دولار – وهي واحدة من أكبر صفقات السلع التجارية حتى ذلك الوقت. ثم التقى لاحقاً مع ممثلي شركات Louis Dreyfus وBunge وCook Industries وAndré & Cie.[٣٦] اشترى بيلوسوف من الجميع. وكانت كل شركة تجارية تعتقد أنها الوحيدة التي تمكنت من عقد صفقة كبيرة مع الروس، من دون أن تعرف أي شيء عن كمية المبيعات الأخرى.

عندما تكشفت الكميات التي اشتراها بيلوسوف، أدرك التجار أن الحبوب

الأميركية غير كافية لتنفيذ هذه الصفقات. فقد كان مجموع ما اشتراه بيلوسوف من تجار الحبوب - بسبب خوفه من خطر المجاعة الذي يهدد بلادَه بعد انهيار المحاصيل السوفياتية - نحو ٢٠ مليون طنٍّ من الحبوب والبذور الزيتية. كان حجمُ مشتريات القمح ضخماً: ١١,٨ مليون طن - أي ما يعادل نحو ٣٠% من محصل القمح الأميركي. وعندما استيقظت السوقُ على هذه المبيعات، بدا جلياً أن الولايات المتحدة لا تملك القدر الكافي من الحبوب لتلبية حاجاتها الاستهلاكية المحلية، وطلبات المستوردين التقليديين، والكميات الإضافية التي اشتراها الاتحاد السوفياتي.

حلّقت أسعارُ القمح والذرة وفول الصويا، ما أدى إلى موجة من التضخم الغذائي لم يعرفها الأميركيون منذ زمن بعيد. ففي ٣ تموز/ يوليو، قبل أن يتحدث الروسُ إلى Continental، وصلت أسعار القمح إلى ١,٤٤ دولار للمكيال الواحد، وخلال عشرة أسابيع ارتفعت الأسعار ٦٠%. لكن الأسوأ لم يأتِ بعد؛ ففي السنة التي تلت الصفقة السوفياتية، ارتفعت أسعار القمح ثلاثة أضعاف. وترافق ذلك مع ارتفاع في أسعار الذرة وفول الصويا. ومع ارتفاع أسعار الحبوب، ارتفعت أسعارُ اللحم أيضاً.[٣٧] عمّت موجة كبيرة من السخط في صفوف الشعب الأميركي. وقد عرفت هذه المرحلة لاحقاً باسم "سرقة الحبوب الكبيرة".

حاولت Cargill، في ردّها على هذا الغضب الشعبي، أن توضح أنها لم تحقق أي أرباحٍ من تجويع المواطنين الأميركيين. وللمرة الأولى في تاريخها الذي يمتد إلى ١٠٧ سنوات، كشفت الشركة عن معلومات تتعلق بعملها التجاري. كما كلفت مراجعي حساباتها بإعداد تقريرٍ يبيّن الخسارة التي تكبّدَتها جراء المبيعات السوفياتية. كان صحيحاً أن بيلوسوف قد خدعَ تجارَ الحبوب الغربيين. ارتدّت السرية التي تعشقها هذه الصناعة عليها. فقد تكتّمَت الشركاتُ على العقود التي أبرمَتها، ثم دفعت الثمن عندما أدركت أنها لم تكن الوحيدة التي انخرطت في هذه الصفقات. باعت الشركاتُ التجارية حبوباً لم تكن بحوزتها بعد، على أمل شرائها من السوق المفتوحة فيما بعد. ولذلك، عندما حاولت جميعُها شراء الحبوب في الوقت نفسه، قفزت الأسعار. أخبرت Cargill الكونغرس أنها خسرت ٦٦١,٠٠٠ دولار في صفقتها السوفياتية.[٣٨]

ولكن في حقيقة الأمر، كانت تلك الخسارات تخبئ وراءها حقبة ذهبية. فقد أخفَت Cargill عن الكونغرس أنها جنَت الملايين من المضاربات في السوق التجارية. إذ أعلنت Cargill عن ربحٍ صافٍ وصل إلى ١٠٧,٨ مليون دولار خلال سنتها المالية ١٩٧٢-١٩٧٣، [٣٩] محققة زيادة تصل إلى ١٧٠% عن السنة السابقة. "كانت سنة الأرباح القياسية، والمبيعات القياسية، والكميات القياسية، والهوامش القياسية، والمشكلات القياسية، والتكاليف القياسية، والازدحام المروري القياسي، والأسعار والسيطرة القياسية، وحبوب الأسبيرين القياسية، والكثير من الأعمال القياسية التي قام بها عددٌ قياسي من الشخاص"، قال أحد مديري Cargill التنفيذيين. [٤٠]

هناك نسبة كبيرة من الأرباح لم تأتِ من التجارة التقليدية المتمثلة في شراء الحبوب الفعلية من المزارعين وبيعها للمستهلكين، بل من المضاربات الصرفة. فقد كانت معظم مراهنات Cargill على السوق تتحدد من قبَل Tradax في سويسرا. إذ نادراً ما كان التجار العاملون في مقرّ Cargill بالقرب من منيابوليس يراهنون على حركة أسعار الحبوب، المعروفة في اللغة التجارية باسم "السعر الثابت". لكن الأمر كان مختلفاً في Tradax. فبعد أن أدرك التجارُ العاملون في Tradax أن المبيعات السوفياتية ستؤدي إلى نقصٍ في القمح، راهنوا على ارتفاع الأسعار. "راهنّا على أسعار ثابتة أعلى وغامرنا بطريقة استثنائية"، قالت Tradax. وبالتأكيد، أثمرت مراهناتُهم؛ إذ سجلت Tradax أرباحاً وصلت إلى ٦٠,١٧ مليون دولار في سنة ١٩٧٢ [٤١]- أي أكثر من أرباح الشركات العملاقة الأميركية مثل Boeing أو Colgate-Palmolive في السنة نفسها. [٤٢]

كان بيعُ كمية كبيرة من القمح تصل قيمتها إلى نحو ١ مليار دولار إلى أكبر خصم جيوسياسي لأميركا تحت أنظار حكومة الولايات المتحدة تعبيراً عن السلطة المتراكمة في أيدي تجار السلع. فمع تحوّل الولايات المتحدة إلى أكبر مورّدٍ للقمح في العالم في العقد الذي تلا الحربَ العالمية الثانية، كانت الشركاتُ التجارية تمسك بناصية حركة الصادرات الأميركية وتؤدّي دورها بوصفها سفراءَ للحبوب الأميركية حول العالم. ولكن على النقيض من السفراء الحقيقيين، لم يكن التجارُ موظفين لدى حكومة الولايات المتحدة. فلم تكن الحكومة قادرة على تنظيم وضبط هؤلاء التجار، كما أنها لم تكن تعرف شيئاً عن تلك المبيعات إلا بعد حصولها. وبفضل أرصدة التصدير

الدائنة السخية، فقد تم تمويل المشتريات السوفياتية التي تمت بأسعار زهيدة بمبلغ يصل إلى ٣٠٠ مليون دولار من دافعي الضرائب الأميركيين.[٤٣] وقد جاءت ردة الفعل الشعبية فورية وقاسية: "صفقة الحبوب السوفياتية ترتقي إلى مستوى الانقلاب"، كما جاء في أحد العناوين الرئيسة في الصفحة الأولى من صحيفة *New York Times*، أيلول/ سبتمبر ١٩٧٢.[٤٤]

ساعدت الصفقات التي أبرمها بيلوسوف في فنادق نيويورك العالَم على التنبّه للسلطة المتراكمة في أيدي تجار السلع. فبعد عقدين من الازدهار العالمي، استهلك العالمُ كمية ضخمة وغير مسبوقة من الموارد الطبيعية. كما أصبح يعتمد أكثر من ذي قبل على الاتّجار العالمي بهذه الموارد. وقد عنى ذلك أن العالَم صار يعتمد على عدد قليل من الرجال – أي الروّاد التجاريين – أسّسوا صناعتهم حول تدفق هذه السلع: وايزر، وجسلسون، ومَكميلان، وآخرين.

لكن الهجمة المباغتة التي شنّها الاتحاد السوفياتي على مخازن الحبوب الأميركية كانت مجردَ تمهيدٍ لما سيأتي لاحقاً. فبعد وقت قصير، سوف تضربُ الفوضى التي عصفت بسوق الحبوب أهمَّ سلعة بالنسبة إلى الاقتصاد في القرن العشرين – أي المورد الذي انتزعه ثيودور وايزر من الاتحاد السوفياتي قبل عقدين من الزمن: النفط.

الفصل الثاني

عرّابُ النفط

في ٢٥ نيسان/ أبريل من سنة ١٩٦٨، وصلت "إحاطة الرئيس اليومية" إلى مكتب ليندون ب. جونسون Lyndon B. Johnson مباشرة من "وكالة الاستخبارات المركزية". وتعدّ هذه الوثيقة السرية للغاية خلاصة موجزة لأخبار العالم، وهي نسخة "وكالة الاستخبارات المركزية" عن مجلة *Reader's Digest*.

في هذه المرة، وبعد تقديم آخر الأخبار عن الحرب في فيتنام، والاتحاد السوفياتي، وتطوير الصواريخ البالستية في الصين، نُبّهَ الرئيس إلى فقرة حول الأهمية الجيوسياسية للنفط التي يعتقد الجواسيسُ الأميركيون الكبار أنها جديرة باهتمامه.

"إسرائيل على وشك المباشرة في العمل على إنشاء خط أنابيب نفطي ٤٢ إنشاً يحاذي قناة السويس"، بهذه الجملة بدأت الإحاطة المقدمة للرئيس. وتضمنت خارطة تبيّن مسارَ خط الأنابيب من "إيلات"، الميناء الإسرائيلي الواقع على البحر الأحمر، شمالاً عبر البلاد وإلى "أشكيلون" على شاطئ البحر الأبيض المتوسط (انظر الخارطة رقم ٢ في الملاحق). كان بناء خط الأنابيب يدلّل على تحالفٍ في مجال النفط والفولاذ بين إسرائيل وبلدٍ سيصبح لاحقاً عدوَّها اللدود، كما قالت "وكالة الاستخبارات المركزية": "تشكّل إيران المصدرَ الوحيد المحتمل لكميات النفط الكبيرة التي ستمر عبر الخط".[١]

كان إنشاء خط الأنابيب واهتمام "وكالة الاستخبارات المركزية" به دليلاً على دور

النفط المتنامي في الاقتصاد العالمي، واعتماده على سياسة الشرق الأوسط المسعورة. وكان هذا مصدر قلقٍ متزايد بالنسبة إلى الحكومة الأميركية. فمع نهاية الستينيات وبداية السبعينيات من القرن العشرين، كان هناك عالمٌ أكثر ثراءً بحاجة إلى كمياتٍ أكبر من النفط. فقد تضاعف استهلاكُ النفط ثلاث مرات في الولايات المتحدة بين عامي ١٩٤٨ و١٩٧٢، وهي زيادة غير مسبوقة، إلا في حال مقارنتها بما كان يحدث في أماكنَ أخرى. كما تضاعف الطلبُ على النفط في أوروبا الغربية خمس عشرة مرة خلال المدة نفسها، وأكثر من مئة مرة في اليابان.[٢]

في الوقت نفسه، بدأت قبضة "الأخوات الثلاث" على السوق تتراخى كثيراً. إذ إن سلسلة الأحداث التي بدأت بزيارة وايزر إلى الاتحاد السوفياتي في سنة ١٩٥٤ قد سهّلَت على البلدان الغنية بالنفط بيع منتجاتها الخام خارج شبكة الشركات الغربية الكبيرة. فقد بدأت السوق بالانفتاح، وكانت موسكو تبيع نفطَها بأسعارٍ أدنى من "الأسعار المدرَجة" من قبل "الأخوات السبع".

وصل تآكلُ سلطة الشركات الغربية الاحتكارية إلى مفصلٍ حاسمٍ في شهر آب/ أغسطس من سنة ١٩٦٠. فمع تهديد النفط السوفياتي لهيمنتهم على السوق، قرر المديرون التنفيذيون في شركة Standard Oil في نيوجيرسي (سلف شركة ExxonMobil) تخفيضَ سعرهم الشرق أوسطي المدرَج بنسبة ٧%، دون التشاور مع حكومات البلدان المنتجة. اهتاج الشيوخ. وسرعان ما شرعت البلدانُ المنتجة للنفط، التي شعرت بالاستياء لانخفاض مداخيلها والغضب لغياب التشاور معها حول خفض الأسعار، بالتكتل والتخطيط الجماعي. وبعد شهر فقط، التقى وزراء نفط المملكة العربية السعودية وفنزويلا وإيران والعراق والكويت في بغداد. وبعد أربعة أيام من المناقشات أعلنوا، في ١٤ أيلول/ سبتمبر ١٩٦٠، ولادة "منظمة الدول المصدرة للبترول" أو OPEC.

شكلت تلك الخطوة الأولى في التحوّل الذي حدث في صناعة الطاقة في الستينيات والسبعينيات من القرن العشرين. فقد بدأت هذه البلدان، التي تعزز موقفُها في إطار OPEC، تأميم مواردها النفطية، كما أرغمت الشركاتِ الأجنبيةَ التي سمحت لها بالبقاء على تقديم أرباحٍ وضرائبَ أكبرَ للبلدان المضيفة.

جاء هذا التغييرُ مؤشراً على بداية حقبةٍ ستقلب فيها OPEC سوقَ النفط والعالمَ رأساً على عقب، وتُنهي هيمنة "الأخوات السبع" نهائياً، وتمنح سلطة هائلة لتجار السلع. فمع تأميم البلدان المنتجة للنفط لصناعاتها البترولية، أصبح التجارُ قنواتٍ ضروريةً لنقل نفطها الخام إلى السوق العالمية. وبالتدريج سيُمسك التجار، عوضاً عن الشركات النفطية الكبيرة، بالقرارات المتعلقة بمن يبيع النفطَ أو يشتريه ويعززون – من خلال ذلك – الدولَ النفطية الجديدة في الشرق الأوسط وأفريقيا وأميركا اللاتينية.

ونتيجة لذلك، أصبح التجارُ روّادَ الانتقال الذي يحدث عبر العالم، من اقتصادٍ محكوم بعناية من مجموعة صغيرة من الشركات الأميركية إلى اقتصادٍ مفتوح للجميع صارت فيه السوقُ نوعاً من الإله. فخلال العقد التالي، تقلّبت أسعارُ النفط تقلّباً جامحاً وأعادت رسمَ ملامح الاقتصاد العالمي وسط اضطراباتٍ سياسية امتدت من الولايات المتحدة إلى غيران. وكان هناك تاجرٌ واحد استشرفَ أكثر من غيره إمكانات هذه الحقبة الجديدة وقبض عليها بكل ما أوتيَ من قوة، وكان اسمُه مارك ريتش.

اكتشف ريتش، الذي كان آنذاك تاجراً شاباً لدى شركة Philipp Brothers، حقيقة أثبتَها وايزر قبل عقدٍ من الزمن تتمثل في إمكانية الاتّجار بالنفط الخام. وسوف يصبح لاحقاً زعيمَ سوق النفط العالمية. لكن تدريبَه الأول سيتجسّد في خط الأنابيب الممتد بين "إيلات" و"أشكيلون" الذي تبنيه إسرائيل بدعمٍ سريّ من إيران.

كان البلدانِ حليفين غريبين، حتى قبل "الثورة الإسلامية" في سنة ١٩٧٩، جمعتهما مصالحهما الاقتصادية المشتركة. كانت إيران تمتلك نفطاً للبيع ووجدت في إسرائيل مشترياً جاهزاً، لكن البلدين كانا بحاجة إلى طريقة لنقل النفط من "الخليج الفارسي" إلى البحر الأبيض المتوسط دون المرور بقناة السويس.

كان البلدان يعملان على خط الأنابيب هذا سراً منذ سنوات عدة، لكنهما لم يحققا أي تقدمٍ يُذكر. لكن كل شيء تغيّر في سنة ١٩٦٧ عندما شنّت إسرائيل – في خضمّ التوترات المتصاعدة – هجوماً مباغتاً على مصر وسوريا. ردّ الرئيسُ المصري جمال عبد الناصر بإغلاق "قناة السويس". انتهت الحربُ خلال ستة أيام، لكن القناة لم تُفتح إلا في سنة ١٩٧٥. كان إغلاق القناة مفاجئاً، فبقيت ١٥ ناقلة بحرية محجوزة داخل القناة لمدة ثماني سنوات.

كان لإغلاق "قناة السويس" تأثيرٌ كبير على التجارة العالمية. فقد كان هذا الممرّ المائي، ولا يزال حتى اليوم، طريقَ شحنٍ هاماً بالنسبة إلى سوق النفط – أقصر طريق لتوريد النفط إلى أوروبا والولايات المتحدة من الحقول الضخمة في إيران والمملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة. فعندما أغلق عبد الناصر القناة، كان على نفط الشرق الأوسط أن يسافرَ حول القرن الأفريقي، ما أدى إلى تأخيرٍ في عملية التوريد وتكاليفَ أكبر.

ردّت إسرائيلُ وإيران بالعودة السريعة إلى خططهما السابقة لبناء خط أنابيب يمتد على مدى ٢٥٤ كيلومتراً بين البحر الأحمر وشواطئ المتوسط بمحاذاة "قناة السويس". التقى مبعوثو البلدين سراً لرسم التفاصيل. وبعد التدخل الشخصي من قبل الشاه، اتفق البلدان على تأسيس كيانٍ ذي ملكية مشتركة، Trans-Asiatic Company، يكون مقرّه سويسرا، لبناء وإدارة خط أنابيب النفط الجديد. استخدم الإيرانيون إحدى شركات Shell في لكتنشتاين لإخفاء ملكيّتهم لنصف الشركة، بينما استخدم الإسرائيليون أحدَ الكيانات البَنَميّة.[٣] وحتى اليوم، تصف صحيفة *Haaretz* الشركة بصفتها "الشركة الأكثر سريةً في إسرائيل".[٤]

في قلب هذا العالم السري دخلَ تجارُ السلع. كان مستوردو النفط في أوروبا قلقينَ حول التعاطي مع النفط القادم عبر هذا الخط النفطي خشية استعداءِ البلدان العربية التي قاطعت إسرائيل. وكان الإيرانيون والإسرائيليون بحاجة إلى مساعدة لاستمرار تدفّق خطهم التجاري الجديد – وهل هناك أحدٌ يلجؤون إليه أفضل من تلك السلالة الجديدة من التجار القادرين على شراء النفط وبيعه في جميع أرجاء العالم، مع أنهم لم يكونوا يملكون سوى الهواتف والذكاء الحاد؟ كانت فرصة مثالية بالنسبة إلى تاجرٍ طموحٍ ومقدامٍ مثل مارك ريتش.

وُلدَ الرجلُ الذي سيصبح عرّابَ سوق النفط تحت اسم مارسِل ديفيد ريتش Marcell David Reich لعائلة يهودية في آنتويرب، بلجيكا، في سنة ١٩٣٤. كان والده، الذي امتهنَ تجارة الأقمشة والأحذية، قد نشأ في ألمانيا، ولذلك كان مارسِل الصغير يتحدث الألمانية والفرنسية معاً.

على غرار عددٍ من تجار Philipp Brothers آنذاك، تأثرت سنواتُه الأولى بصعود

النازية في أوروبا. ففي سنة ١٩٤٠، وضع والدُه العائلة في سيارة Citroën سوداء اشتراها خصوصاً لذلك الغرض ومضى بالعائلة إلى فرنسا، قبل أسبوع واحد من دخول الجيش الألماني إلى آنتويرب. ومن فرنسا، تمكنوا من ركوب سفينة متجهة إلى المغرب حيث أمضوا عدة أشهر في مخيم للاجئين. وفي النهاية تمكنوا من الحصول على تأشيرات سفر إلى الولايات المتحدة، وفي سنة ١٩٤١ – عندما كان في السادسة من عمره ولا يعرف كلمة إنجليزية واحدة – وصل مارسِل ريتش إلى أميركا.

في البداية عاشت العائلة مع عمّةٍ في نيويورك، ثم انتقلت إلى فيلادلفيا، ومن هناك إلى مدينة كنساس. ولذلك كان مارك ريتش – وهو الاسم الأميركي التي اتخذه لنفسه – يذهب إلى مدرسة مختلفة في كل سنة.[٥] ومنذ ذلك الوقت استوطنَه شعورٌ لن يفارقه أبداً بأنه شخصٌ دخيل. كما أنه اكتشف في نفسه، في ذلك الوقت أيضاً، ميلاً قوياً إلى التجارة. وفي نهاية الأربعينيات من القرن العشرين، كانت العائلة قد عادت إلى نيويورك، وكان ريتش يقضي أوقاتَ فراغه في مساعدة والده في عمله المتمثل في استيراد القنّب المستخدم في صناعة أكياس الخيش. كان ريتش يعرف سلفاً العملَ الذي يتوق إلى امتهانه في المستقبل، إذ كتب في دفتره السنوي في المرحلة الثانوية: "التجارة".[٦]

التحق ريتش بجامعة نيويورك، لكنه لم يتخرج منها قطّ. وعوضاً عن ذلك، وبمساعدة شخصٍ من معارف أبيه، حصل على وظيفةِ متدرّبٍ في شركة Philipp Brothers. وفي سنة ١٩٥٤، عندما كان في التاسعة عشرة من عمره، بدأ العمل في مكتب الشركة الواقع في "٧٠ باين ستريت"، في ناطحة سحابٍ تقع بالقرب من "وول ستريت" في الحيّ المالي. وعلى غرار جميع المتدربين الآخرين، استهلّ عملَه في غرفة البريد.

لكنه لم يبقَ هناك طويلاً. إذ كان ريتش يتمتع بموهبة وطموحٍ كبيرين. "كان زميلاً رائعاً، شاباً في غاية الذكاء، يجيد لغاتٍ عدة ويكرس نفسه لعمله بشكل كامل"، يقول فيليكس بوزن الذي عمل مع ريتش في Philipp Brothers ثم في Marc Rich & Co.[٧] كما أكد زميلٌ آخر أنه كان أول الواصلين في الصباح، حيث كان يحيّي زملاءه الآخرين بالعبارة الساخرة "مساء الخير" وهم يتوافدون إلى العمل في الثامنة والنصف صباحاً.[٨]

وسرعان ما انتقل ريتش من غرفة البريد للعمل في مكتب أحد التجار الكبار في الشركة.

في هذه المرحلة المبكرة، أظهر ريتش مزيجاً من المهارة العملية والتوق إلى المغامرة، ما ضمن له نجاحاً باهراً. تولّى ريتش تجارة الزئبق الذي كان يشكل سلعة هامشية تليق بتاجر مبتدئ. كان الزئبق تاريخياً يُستخدم في استخراج الفضة، والموازين الحرارية، وعلاج السفلس. كما كان يُستخدم في الخمسينيات في البطاريات، وخاصة في المعدات العسكرية. كان ريتش على قناعة أن الطلبَ على الزئبق سيتزايد بشكلٍ سريع، فسارع إلى التفاوض مع المنتجين لتوريده بكميات كبيرة. وقد صحّت توقعاتُه بعد التحذيرات التي تلقتها واشنطن حول ندرة الزئبق. فقد شرعت الحكومة في إطلاق برنامج تخزينٍ في أواسط سنة ١٩٥٤ يقضي بشراء كمية من الزئبق تعادل ثلثَ الإنتاج العالمي. وفجأة ارتفع الطلبُ على زئبق مارك ريتش.

ومنذ ذلك الوقت صار مارك ريتش واحداً من نجوم Philipp Brothers التي أخذت توفده حول العالم لضمان الصفقات التجارية أو حلّ المشكلات العالقة. فقد أمضى ستة أشهر في بوليفيا، وطارَ إلى كوبا بُعيدَ الثورة للتفاوض مع حكومة فيديل كاسترو الجديدة، كما كان يتردد على جنوب أفريقيا والهند وهولندا. وفي سنة ١٩٦٤، عندما كان في الثلاثين من عمره، عُيّنَ مديراً لمكتب الشركة في مدريد، ما جعله واحداً من قادة الشركة المستقبليين.

كان بمقدور ريتش الاتكاء على سحره الشخصي عندما يلزم الأمر، ولكن لم يكن يملك الكثيرَ من الأصدقاء المقربين. يتذكره أحد مديريِ التعدين التنفيذيين الذي تناول العشاء معه كشخصٍ لطيف وبارد.[٩] ومع أنه كان يحظى بالولاء الكبير من موظفيه، فإن أحداً لم يشكَّ في أولوياته. "كان عملُه وهواياتُه شيئاً واحداً"، يقول داني بوزن Danny Pozen الذي يتذكر انتظارَه مساءً – عندما كان بوزن لا يزال موظفاً صغيراً – خارج ليموزين ريتش ليكتشف بعد مرور وقت طويل أنه لا يزال في مكتبه محاطاً بالبرقيات وغارقاً في محادثات تتعلق بالعمل.[١٠]

امتدّ ذلك الانكبابُ التام إلى علاقاته الشخصية. فحتى عندما كان حاراً وكريماً، كان من الصعب على المرء أن يتفادى الشعورَ بأنه يحاول استخلاص بعض المعلومات أو الفائدة من الشخص الآخر. يتذكر روك بينافيدس Roque Benavides، الذي كانت

عائلته تعمل في تجارة التعدين، تناوله العشاء في منزل ريتش: "كان مضيفاً رائعاً". كان النبيذ متوفراً توافراً كبيراً، وقد عاد بينافيدس إلى الفندق "ثملاً تماماً". لكن ريتش حصل على ما يريده من ذلك اللقاء: عقد لمدة عشر سنوات لشراء المواد من مناجم عائلة بينافيدس.[11]

لم يكن ريتش أول تاجرٍ في Philipp Brothers يعمل في تجارة النفط. فقد كان ذلك الشرف يعود لآلان فلاكس Alan Flacks، رئيس مكتب الشركة في ميلان الذي استشعرَ وجود ٢٥,٠٠٠ طنّ من النفط ربما تكون معروضة للبيع أثناء زيارته لبعض زبائن الشركة في تونس في سنة ١٩٦٩.

لم يكن فلاكس، الذي كان تاجراً من مانشستر يعمل في المعادن، يعرف الكثير عن النفط – على غرار جميع العاملين في Philipp Brothers. لكنه توقع ألا تكون تجارة النفط مختلفة كثيراً عن تجارة المعادن. لذلك أجرى بعض الاتصالات ووقع على محطة تكريرٍ مستعدة لشراء الحمولة. وبعد بضعة أيام من المباحثات، اتفق على سعرٍ مع التونسيين ثم باع الشحنة فوراً لقاء مبلغٍ أعلى بقليل. كانت الصفقة مضمونة تماماً، وقد جنَت Philipp Brothers ٦٥,٠٠٠ دولار من هذه العملية – وهو مبلغ لا بأس به في ذلك الوقت. "كانت صفقة سلسة وآمنة لأنها لا تنطوي على التخزين، وكان الدفعُ نقداً"، قال فلاكس.[12]

لكن جسارة ريتش وحماسته المتأججة للسلعة الجديدة مكنتاه من الحلول محلّ فلاكس بصفته تاجرَ النفط الرئيس في الشركة. "كنت أعمل في شركة تتاجر بالسلع، وكانت هيمنة 'الأخوات السبع' توشك على الانتهاء. وفجأة، كان العالمُ بحاجة إلى نظامٍ جديد لتوريد النفط من البلدان المنتجة إلى البلدان المستهلكة، وهذا ما فعلتُه تماماً"، قال ريتش لكاتب سيرته قبل بضع سنوات من وفاته في سنة ٢٠١٣.[13] "اعتقدتُ بإمكانية الاتّجار بالنفط على الرغم من وجود 'الأخوات السبع'". كان خط أنابيب "إيلات–أشكيلون" هو السبب الكامن وراء نجاحه المبكر هذا.

كانت التجارة عبر خط الأنابيب الجديد مغلفة بالسرية. ففي الجهة الإيرانية، كانت الناقلات تحمّل النفط من إيران في "الخليج الفارسي"، وكان الطاقمُ يخبر سلطات الميناء أنهم متوجهون إلى "جبل طارق، بانتظار الأوامر". لكن الناقلات لم تكن

تذهب إلى جبل طارق قطّ. فبدلاً عن ذلك، كانت تبحر سراً إلى "إيلات"، وتفرغ حمولتها من النفط، ثم تعود فارغة إلى إيران. كان من شأن أي مراقبٍ أن يخمّن مكانَ تفريغ الشحنات. فقد أطلقت صحيفة *The Sunday Times*، التي نشرت تقريراً عن هذه التجارة في سنة ١٩٧٠، على هذه العملية تسمية "لغز الناقلات المختفية".[١٤] كما أن الجهة الإسرائيلية كانت تتمتع بسرية مماثلة. فقد فرضت الحكومة الإسرائيلية تعتيماً تاماً على تناقل معلوماتٍ تتعلق بأي ناقلة تحمّل النفطَ الخام في موانئها لتقومَ بتوريده إلى زبائنها الأوروبيين، الأمر الذي حافظ على سرية تدفق النفط هذا.

لم يكن بمقدور ريتش الحصول على هذه الصفقة التجارية من دون زميلٍ سيصبح فيما بعد شريكَه التجاري الدائم: بِنكس غرينPincus Green . كان غرين – المعروف باسم بينكي Pinky – قد خلّع أسنانَه في تجارة الكروم، المعدن المستعمل في سبائك الستانلس ستيل. وقد كانت إيران في سنة ١٩٦٨ ثامنَ أكبر منتجي الكروم في العالم،[١٥] وكان غرين يسافر باستمرار إلى طهران للتفاوض وعقد الصفقات.

بينما اشترى غرين العقودَ الإيرانية – بالإضافة إلى خبرة متميزة في الشحن أكسبَته لقبَ "الأدميرال" – كان ريتش يتمتع بروح المغامرة اللازمة لإيجاد طريقة تمكنه من إيصال البراميل إلى السوق. "كان خط الأنابيب هناك. وقررتُ أنه جذاب"، قال ريتش. "كان الآخرون مترددين في استخدام خط الأنابيب بسبب مرور النفط عبر إسرائيل".

لكن ريتش لم يتردّد. فقد استغلّ، هو وغرين، خط الأنابيب هذا بحماسة لبيع النفط الإيراني إلى أوروبا. ومع وقوف Philipp Brothers بين مشتري النفط وخط الأنابيب الذي يتمتع بحساسية سياسية، لم يكن بوسع المشترين مقاومة الفرصة السانحة للمساومة. "كانت هناك ميزة كبيرة من ناحية السعر"، قال ريتش. "فقد كان نقلُ النفط الإيراني عبر خط الأنابيب أقلَّ كلفة من الإبحار حول أفريقيا".

كان "المالك" – وهو الاسمُ الذي أطلقه الإسرائيليون على الشاه – في غاية السعادة؛ فقد وفر خطُ الأنابيب مسافة تقدر بنحو ٢٢,٠٠٠ كم يتطلبها الإبحار حول أفريقيا، الأمر الذي مكّنَ النفطَ الإيراني من منافسة جميع منافسيه في البحر الأبيض المتوسط (راجع الخارطة رقم ٢ في الملاحق). بدأ النفطُ بالتدفق في كانون

الأول/ ديسمبر ١٩٦٩، وفي السنة التالية أفرغَت ١٦٢ ناقلة نحو ٧٥ مليون برميل في خط الأنابيب (نحو ٢٠٠,٠٠٠ برميل في اليوم الواحد).

لكن في داخل Philipp Brothers، كانوا ينظرون إلى خط الأنابيب الإسرائيلي كمجازفة. فقد تلقى ريتش توبيخاً من مديري الشركة لعدم تأمين النفط المنقول عبر خط الأنابيب واعتقد أنه سيُفصل من العمل،[١٦] لكن ذلك لم يردعه. فعلى مدى السنوات اللاحقة شحنَ، أولاً لشركة Philipp Brothers ولاحقاً لشركته هو، بين ٦٠ و٧٥ مليون برميل سنوياً من النفط الإيراني عبر خط أنابيب "إيلات-أشكيلون". وقد كانت، بكلماته، "تجارة مهمة جداً، جداً".[١٧]

ما كان بوسع ريتش الانطلاق في تجارة النفط في وقت أفضلَ من ذلك.

فمن سنة ١٩٦٠ إلى سنة ١٩٧٠، وعلى الرغم من التحدّي المتزايد الذي شكله تجار النفط المستقلون، كانت "الأخوات السبع" تحتفظ بهيمنتها على السوق، وبقيت أسعار النفط على حالها. كان سعرُ برميل "العربي الخفيف" – وهي علامة النفط الخام الشرق أوسطي – في بداية الستينيات من القرن العشرين ١,٩٠ دولار وانخفض مع نهاية العقد إلى ١,٧٦ دولار نتيجة تزايد الصادرات السوفياتية التي نقلها إلى الأسواق وايزر وتجار آخرون. ولكن مع بداية السبعينيات، تغير الوضع وبدأت أسعار النفط بالارتفاع. بدا أن سوق النفط ستشهد أزمة كبيرة كانت معالمُها واضحة للعيان، لكن الغالبية لم تولِ ذلك أي انتباه.

في سنة ١٩٧١، ألغى الرئيس الأميركي ريتشارد نيكسون Richard Nixon معيارَ الذهب الذي كان يحدد قيمة الدولار حتى ذلك الوقت. لم يكن ذلك القرار متعلقاً بالنفط، بل كان محاولة لدعم الاقتصاد الأميركي. لكن تأثيره على سوق النفط كان كبيراً. فمع هبوط قيمة الدولار، هبطت مداخيلُ البلدان الشرق أوسطية التي كانت تبيع نفطَها بالدولار. وقد دفع ذلك أعضاءَ OPEC لمطالبة الحكومات بانتزاع السيطرة على الموارد الطبيعية من الشركات الغربية. فمن الجزائر إلى العراق، طالب المنتجون بحصصٍ أكبرَ من المداخيل المتأتية من صناعاتهم النفطية التي كانت – حتى ذلك الوقت – تحت هيمنة "الأخوات السبع". وسرعان ما تجاوزت مطالبُهم ذلك وصولاً إلى التأميم الشامل.[١٨] وبدأت المملكة العربية السعودية، التي طالما تجنّبت هذه

السياسة، تطالب بحصتها من المخزون النفطي الضخم الذي تسيطر عليه الشركاتُ الأميركية عبر Aramco. وبالتدريج، بدأت هيمنة "الأخوات السبع" على سوق النفط العالمية بالتداعي.

لم يكن أمام الشركات من خيارٍ سوى رفع الأسعار. ففي سنة ١٩٧١، وصل سعر برميل "العربي الخفيف" إلى ٢,٢٤ دولار، وفي ١٩٧٢ إلى ٢,٤٨ دولار، ليبلغ ٣,٢٩ دولارات في سنة ١٩٧٣. لكن القادم كان أسوأ. ففي شهر نيسان/ أبريل ١٩٧٣، نشر الدبلوماسي الأميركي جيمس آكينس James Akins مقالاً في مجلة *Foreign Affairs* بعنوان "The Oil Crisis: This Time the Wolf Is Here" [أزمة النفط: الذئبُ هنا هذه المرة][19]. وسواء قرأ مارك ريتش هذا المقال أم لم يقرأه، فقد كان هو أيضاً واثقاً من حتمية ارتفاع أسعار النفط.

في ربيع ١٩٧٣، عرضت "شركة النفط الإيرانية الوطنية" على ريتش وغرين أن تبيعهما مليون طنّ من النفط الخام (نحو ٧,٥ مليون برميل). كان العقدُ ضخماً، لكنه كان ينطوي على تفصيلٍ مهم: فبدلاً من السعر الرسمي السائد المتمثل بمبلغ ٣,٢٩ دولارات للبرميل الواحد، كانت طهران تريد بيع نفطها الخام مقابل ٥ دولارات للبرميل الواحد. وافق غرين – الذي كان يقود المفاوضات في طهران، والذي كان على ثقة بأن الأسعار سترتفع أكثر – على الصفقة. كان ذلك ضرباً من المقامرة، لكنها كانت مقامرة محسوبة. فبفضل علاقاتهما، سمع ريتش وغرين أن شيئاً كبيراً سيحصل قريباً في سوق البترول. ومع أنهما لم يعرفا ماهية ذلك الحدث القادم، فإنهما وافقا على الصفقة المعروضة.

عندما سمع جسلسون بالصفقة استشاط غضباً. "هذا ضربٌ من الاستهتار"، قال جسلسون.[20] فخلال الأشهر الأخيرة، كان جسلسون يحثّ ريتش وغرين على التروّي والابتعاد عن المجازفات غير الضرورية و"تجنيب الشركة أيّ مغامرات جامحة". قال جسلسون إنه "صُدم" هو وزملاؤه في نيويورك من جراء بعض الصفقات التي عقدها الاثنان "دون الاتفاق النهائي على الأسعار".[21] وبينما نجح تجار المعادن من أمثال جسلسون في تفادي التقلبات التي تعصف بالسوق من خلال اللجوء إلى London Metal Exchange، لم يتمكن ريتش وغرين من درء الأخطار التي يمكن أن

تهدد عقودَهما النفطية وتتمثل في تغيرات مفاجئة في الأسعار، بسبب غياب التبادلات النفطية. فعندما اشترى ريتش وغرين النفط، ثبّتا السعر على الفور. فإذا ارتفعت الأسعار يحققان أرباحاً خيالية، وإذا انخفضت ستكون الخسائر خيالية أيضاً.

بالنسبة إلى جسلسون، كانت الصفقة مع إيران القشة التي قصمت ظهرَ البعير. كانت قيمة العقد ٣٧,٥ مليون دولار. فإن لم ترتفع الأسعار كما كان ريتش وغرين يأملان واضطُرّا إلى بيع النفط بالسعر الرسمي، فإنهما سيخسران نحو ١٣ مليون دولار – وهو مبلغ كان يشكّل ثروة في ذلك الوقت لشركة Philipp Brothers.

وبعد مشادات كلامية حامية عبر الأطلسي، نفد صبرُ جسلسون وأوعز إلى ريتش وغرين بإيجاد مشترٍ والتخلص من النفط الإيراني على الفور. "لم يكن بمقدور أحدٍ السيطرة عليهما، أو على التجارة، إذ كان كل شيء يتحرك بسرعة كبيرة"، قال توم أومالي Tom O'Malley الذي سيصبح فيما بعد مدير التجارة النفطية في شركة Philipp Brothers.[٢٢]

لكن ريتش وغرين لم يجدا صعوبة في إيجاد مشترٍ لنفطهما، فباعاه لشركة تكريرٍ أميركية، Ashland Oil (التي تشكل اليوم جزءاً من شركة Marathon Petroleum)، بسعرٍ يزيد قليلاً عن ٥ دولارات للبرميل الواحد، محققين بذلك ربحاً ضئيلاً. كان على مديري ريتش وغرين أن يستدلا من ذلك صحّة توقعاتهما حول السوق. وفي أواسط سنة ١٩٧٣، تبيّن أن السعر الرسمي – ٣,٢٩ دولارات للبرميل الواحد – لم يعد السعرَ الحقيقي. فقد كان النفطُ يُباع ويُشترى سلفاً بأكثر من ٥ دولارات للبرميل الواحد. لكن جسلسون لم يُعر الأمرَ أيّ أهمية، لكنه أدرك خطأه الجسيم بعد بضعة أسابيع.

في أيلول/ سبتمبر ١٩٧٣، اجتمعت شركاتُ النفط العالمية وأعضاء OPEC في فيينا للتباحث. وقد بدا واضحاً للكثيرين أن موضوعَ ارتفاع أسعار النفط في العالم مسألة وقتٍ فقط وليس قضية للنقاش. ففي مقابلة تلفزيونية، أدلى رئيسُ وزراء اليابان بتصريحٍ بدا أشبه بتحذير شديد: "هناك ملامح أزمة نفطية ستعصف بالعالم بعد عشر سنين من الآن". لكن الأمر لم يستغرق أكثر من عشرة أيام.[٢٣]

ففي ٦ تشرين الأول/ أكتوبر، كانت إسرائيلُ تحتفل بعيد الغفران المقدّس(Kippur) في اليهودية. وفي الوقت نفسه، كانت مصر وسوريا تستعدان للحرب في محاولة

لاسترجاع الأراضي التي خسرتاها في سنة ١٩٦٧. في ذلك المساء، عبرَت القوات المصرية "قناة السويس" بينما تقدمت القوات السورية نحو "مرتفعات الجولان" في هجومٍ منسقٍ ضد إسرائيل.

ومع اندلاع الحرب، توقفت المباحثات الجارية في فيينا، التي كانت في شهرها الثاني، بين شركات النفط الغربية وأعضاء OPEC. كان المنتجون يريدون مضاعفة الأسعار، لكن الشركات النفطية وافقت – تحت ضغط من حكوماتها – على زيادة لا تتجاوز ١٥%. استمرت الاجتماعات حتى وقت متأخر من المساء في غرف المفاوضات التي كانت تعبق بدخان السجائر. وقد وزع المسؤولون العرب مقتطفاتٍ من الصحف حول الحرب، معبّرين عن غضبهم للدعم الذي تقدمه الحكومات الغربية لإسرائيل. استشعر المسؤولون النفطيون الاستياءَ السائد وانتابهم الرعبُ من إمكانية استخدام دول OPEC للنفط سلاحاً في المعركة الدائرة.

طلب ممثل Exxon، جورج بيرسي George Piercy، وممثل Shell، أندريه بينارد André Bénard – اللذان كانا يقودان المفاوضات نيابة عن الشركات النفطية – المشورة من إدارتي شركتيهما. أحالت الشركات السؤال إلى حكوماتها. وجاء الردّ بشيء يشبه الإجماع: أبلغت واشنطن وطوكيو ولندن وعواصم أوروبية أخرى الشركات بالتشبّث بموقفها، مبرّرين ذلك بأن الاقتصاد العالمي لن يتحمّل تلك الزيادة الضخمة التي تطالب بها دول OPEC.

في ١٢ تشرين الأول/ أكتوبر، وبعد مضي ستة أيام على الحرب، ذهب المسؤولون النفطيون لرؤية الوزير السعودي، الشيخ اليماني، في مقرّ إقامته في فندق Intercontinental. لكنهم تلقوا أنباءً سيئة. وفي حقيقة الأمر، لم يتلقوا أيّ أنباء. إذ لم تكن الشركاتُ مستعدة لتلبية مطالب OPEC. حضّر اليماني، الدبلوماسي السعودي الذي يتمتع بسنوات طويلة من الخبرة، لمفاوضات ليلية طويلة. ولأنه كان يخشى من أن الفشل في التوصل إلى صفقة ما سيجلب المزيد من الفوضى إلى الشرق الأوسط، حذّرَ المسؤولين النفطيين من مغبّة تصلبّهم وعنادهم. طلب الوزير السعودي كأساً من الكولا لأحدهم وعصر فوقها ليمونة ببطءٍ شديد وانتظر ردّه.

لكنه لم يتلقَّ أي رد. إذ لم يكن لدى بيرسي، المهندس الفظ، أي وقتٍ للمجاملات

الدبلوماسية. فبالنسبة إليه، لم تعد لتلك المباحثات أي جدوى. تنهّد اليماني وبدأ يهاتف نظراءَه لينقل إليهم الخبر أمام مسؤولي الشركات النفطية. تحدث مع بغداد بلغة عربية تشي بالاستياء، ثم توجّه إلى رجالات النفط بالقول: "إنهم غاضبون منكم". انضمّ إلى الاجتماع وزيرُ النفط الكويتي – الذي كان يقيم في الفندق نفسه – في ساعات الصباح الأولى وهو يرتدي البيجاما. ولكن لم يبقَ شيء للنقاش.[٢٤]

ثم انتهى الاجتماع. وبينما كانوا يغادرون مقرّ إقامة اليماني، سأل أحدُ المديرين التنفيذيين عما سيحصل بعد ذلك. "استمع إلى الراديو"، أجابه وزير النفط السعودي.[٢٥]

سرعان ما جعلت التقاريرُ الإذاعية القادمة من الكويت، حيث كان وزراء النفط يجتمعون في اليوم التالي، رهانَ ريتش وغرين على ارتفاع أسعار النفط يبدو ضرباً من التبصّر. فقد أعلنوا في ١٦ تشرين الأول/ أكتوبر رفع الأسعار، من جانبٍ واحد، بنسبة ٧٠%. شعر اليماني بسعادة غامرة. "كنت أنتظر هذه اللحظة منذ زمن طويل"، قال اليماني. "وقد أتت الآن. لقد أصبحنا الملاكَ الحقيقيين لبضائعنا".[٢٦]

وفي اليوم التالي، ١٧ تشرين الأول/ أكتوبر، كان هناك اجتماعٌ آخر لدول OPEC، ولكن هذه المرة للأعضاء العرب فقط. ومع استعار الحرب، طالب بعض الوزراء بفرض حصارٍ اقتصادي شامل على إسرائيل وحلفائها، بما في ذلك أميركا. وعندما انتهى الاجتماع، أعلنت البلدان العربية أنها ستخفض إنتاجها بنسبة ٥% شهرياً "إلى أن تلبّي إسرائيل المطالبَ السياسية العربية"[٢٧] وفرضت حظراً على الولايات المتحدة وبلدانٍ أخرى مؤيدة لإسرائيل. وبذلك ولّت حقبة أسعار النفط المستقرة والمضجرة. فمن الآن وصاعداً، سيكون سعرُ أهم سلعة عالمية تحت رحمة السياسات الشرق أوسطية.

ارتفع سعر برميل النفط إلى ١١,٥٨ دولاراً، أي أكثر من ضعف السعر الذي وافق ريتش على دفعه للإيرانيين مقابل النفط الخام قبل بضعة أشهر. حققت Ashland Oil، التي أخذت العقدَ من Philipp Brothers، أرباحاً خيالية. فلو كان قد سُمحَ لريتش وغرين بالاحتفاظ بالعقد، لكانا قد جنيا أرباحاً كبيرة: نحو ٥٠ مليون دولار من صفقة واحدة، أي أكثر من أيّ أرباح سبق لشركة Philipp Brothers أن حققتها في سنة واحدة.

أدرك ريتش وغرين أن سوق النفط ستشهد مرحلة تتميز بالاضطراب والتقلّب.

وكانت هذه المرحلة تتسم بصعود التجار عوضاً عن الشركات الكبرى. "إن ما شهدناه هو انزياحٌ في مركز جاذبية الصناعة النفطية"، كتب جان ناسميث Jan Nasmyth، أحدُ مؤرّخي السوق الأوائل. إذ لم تعد مراكزُ قوى الصناعة النفطية تتمثل في مقرات الشركات النفطية الكبرى في لندن ونيويورك وسان فرانسيسكو، بل في البلدات السويسرية التي يدير منها التجارُ عملياتهم. "هناك مكاتب في زوريخ وجنيف وبازل تقدم النفط الخام بكمياتٍ كانت تكفي شركة نفطية كبيرة في السابق، وهي تضمّ الآن بعض تلك الشركات الكبيرة بين زبائنها"، كتب ناسميث.[٢٨]

كانت نقلة مزلزلة بالنسبة إلى الاقتصاد العالمي والسياسة العالمية. فخلال بضعة عقودٍ، تجول النفطُ بصمتٍ ليصبحَ السلعة الأكثر أهمية لصحة العالم الاقتصادية. كانت السوقُ مستقرة ومقروءة على مدى سنوات طويلة. لكن سعرَ النفط أفلت من عقاله الآن وأخذ يتضاعف ثلاث أو أربع مراتٍ في يومٍ واحد، ممهّداً لحقبة تتميز بتقلّبٍ غير مسبوق (راجع الرسم البياني في الملاحق). كما أن الازدهار الاقتصادي العالمي الذي استمرّ منذ الحرب العالمية الثانية قد توقّف فجأةً. بدأ الخبراء الاقتصاديون يتحدثون بلغة قاتمة عن الركود الاقتصادي والتضخم الكبير اللذين أثّرا في جيل بأكمله. وكانت الصدمة كبيرة في أميركا خصوصاً نتيجة اعتمادها – أكثر من أي مكان آخر – على السيارات. إذ وجد السائقون الأميركيون أنفسهم فجأة مرغمين على الانتظار في صفوف لطويلة للتزود بالوقود.

أدى تأميمُ حقول النفط الشرق أوسطية إلى تحطيم نظام الهيمنة الاحتكارية الذي عملت "الأخوات السبع" على تأسيسه ورعايته بعناية شديدة لعقود طويلة. فمع سيطرة دول OPEC على مواردها النفطية، تحول تدفق البترودولار من خزائن الشركات إلى خزائنهم الخاصة. كما انتابت البلدانَ الغربية حالةٌ من القلق ناشئة عن اعتمادها على نفط الشرق الأوسط شكلت عاملاً رئيساً في رسم السياسات الخارجية للسنوات الخمسين التالية.[٢٩]

مع تزايد كميات النفط المباعة خارج سيطرة "الأخوات السبع"، تنامت الفرصُ السانحة أمام التجار المستقلين من أمثال Mabanaft وPhilipp Brothers. ومع تقلص السوق الواقعة تحت هيمنتها، فقدت "الأخوات السبع" قدرتها على إملاء الأسعار.

فعوضاً عن ذلك، كان يتحدّد السعر في سوق تنافسية بين مجموعة متنافرة من المشترين والبائعين. وأصبح التجارُ ملوكَ السوق.

صارت سوقُ النفط أشبه بأسواق السلع الأخرى مثل القمح والقهوة والنحاس، حيث كان التجارُ يؤدون دور الوسطاء الذين يساعدون في تسهيل تدفق التجارة العالمية. وكان ارتفاع الأسعار يعني إمكانية تحقيق أرباحٍ هائلة. وسرعان ما أدرك تجارُ السلع القدامى، من أمثال Philipp Brothers، أن بمقدورهم تحقيق أرباحٍ من خلال شراء وبيع النفط الخام أكبرَ من تلك التي كانوا يجنونها خلال عقودٍ من الاتّجار بالمعادن. وعلى الفور توسعت هذه التجارة لتطالَ الحبوبَ والقهوة والسكر. كما بدأ تجارُ السلع الزراعية، المتخمون بالأموال من "سرقة الحبوب الكبيرة"، بالبحث عن أسواق أخرى. فقد دخلت Cargill سوقَ المعادن في سنة ١٩٧٢ من خلال شراء C. Tennant, Sons & Co، وهي شركة تتاجر بالمعادن، مقابل ٥,٩٥ ملايين دولار.[30] وخلال السنوات القليلة التالية، دخلت أيضاً إلى سوق الفولاذ والنفط. وهكذا ظهرت أولى شركات السلع التجارية العالمية القادرة على الاتّجار بالطاقة والمعادن والزراعة في الوقت نفسه.

ومن ناحية أخرى، منح النفطُ التجارَ نوعاً من السلطة. إذ طالما اعتبرت الحكوماتُ المعادنَ والسلع الزراعية بصفتها مواردَ حساسة من الناحية الإستراتيجية. لكن النفط كان مختلفاً؛ كانت الأموالُ أكبرَ، وكانت حكوماتُ البلدان المنتجة للنفط تعتمد بصورة شبه كليّة على البترودولار. صار التجارُ أصدقاءَ قادة البلدان الغنية بالنفط في الشرق الأوسط وأفريقيا وأميركا اللاتينية، بينما لجأت إليهم الحكوماتُ الغربية لتأمين حاجاتها الضرورية من النفط الرخيص. النفط من أين؟ بدا أن التجارَ، الذين احتلوا مكانة مركزية في مجال التمويل العالمي والسياسة، هم الوحيدون الذين يملكون الإجابة عن هذا السؤال – وقد أبقوه سراً عن الآخرين. "ولماذا نرشد النحلَ إلى العسل؟" تساءلَ أحد مديري Philipp Brothers التنفيذيين عند ارتفاع أسعار النفط في السبعينيات من القرن العشرين. "فلنكتفِ بالقول إننا حصلنا على النفط من جميع أرجاء العالم ووزّعناه عبر العالم".[31]

لم يكن بمقدور حتى مارك ريتش أن يستشرف هذا كله في سنة ١٩٧٣. فبعد

عودتهما إلى Philipp Brothers، كانا يستشيطان غضباً بسبب الثروة التي كانا سيحققانها لولا الجبن الذي أبداه رؤساؤهما في الشركة. ومع ذلك، كانت تجارتهما النفطية لا تزال تدرّ أرباحاً وفيرة؛ فقد سجلت أرباحُ Philipp Brothers، قبل اقتطاع الضرائب، مبلغاً قياسياً وصل إلى ٥٤,٩ ملايين دولار في سنة ١٩٧٣ – أي، بزيادة نسبتها ٧٥% عن السنة السابقة.

لكن ريتش لم يكن سعيداً. إذ لم يقتصر الأمرُ على قيام مديري Philipp Brothers بقصقصة جناحيه ومنعه هو وغرين من الاتّجار بطاقتهما القصوى، فقد كانت المبالغ التي يتلقيانها شحيحة أيضاً. لذلك أخذ ريتش يطالب جسلسون بمبالغَ أكبر. فقد طلب ريتش – الذي كان يتقاضى نحو ١٠٠,٠٠٠ دولار سنوياً آنذاك، بما في ذلك العلاوات – مرتباً سنوياً، له ولغرين – بقيمة ٥٠٠,٠٠٠ دولار (أي، ما يعادل ٣ ملايين دولار اليوم). ويبدو هذا المبلغ عادياً بالمقارنة مع العلاوات التي يتلقاها بعض المديرين التنفيذيين اليوم، لكن المبلغ بدا ضخماً جداً بالنسبة إلى جسلسون.

استمرت المعركة لأسابيع. قال ريتش إن الصفقات النفطية التي عقدها هو وغرين جنَت أرباحاً تقدر بعشرات ملايين الدولارات، بالإضافة إلى عشرات الملايين الأخرى التي سيحققانها في السنة التالية. لكن جسلسون كان متحفظاً وقال إن على الشركة توخّي الحذر في مسألة المراهنة على الأرباح المستقبلية في عالم التجارة النفطية الجديد والمتقلب. "هل سيتم الإيفاء بجميع هذه العقود النفطية التي أبرمها ريتش مع بائعين مختلفين وحكومات مختلفة في سوقٍ ناشئة؟"، تساءل جسلسون لاحقاً. "ألم يكن ارتفاع الأسعار المحموم والوضع الدولي المتقلب يستدعيان إلغاء هذه العقود؟ كما أن الكثير من الأرباح التي كان ريتش يتوقعها يمكن أن يتحول إلى خسائر فادحة".[٣٦]

طار ريتش من مدريد إلى مقرات Philipp Brothers الأوروبية في بلدة زوغ السويسرية في شباط/فبراير ١٩٧٤ للتفاوض حول صفقة جديدة. وفي الوقت نفسه، كان جسلسون في زيارة إلى المكان أثناء عطلة تزلّج في جبال الألب. ومرة أخرى، حصل جدالٌ حاد بين الاثنين حول موضوع الأجر. ومرة أخرى، طالب ريتش بمبلغ ١ مليون دولار يتقاسمها هو وغرين. ردّ جسلسون بعرضٍ يقضي بانتقال ريتش إلى

نيويورك وتعيينه خلفاً له في إدارة Philipp Brothers. لكن ريتش تمسك بمطلبه وقال لجسلسون إنه موافق على الاقتراح "شريطة الوصول إلى اتفاق حول الأجر الجديد". لكن جسلسون بقي متشبثاً بموقفه؛ فقد نشأ في شركة طالما اعتبرت تجارَها عائلةً، حيث لا مكان للطموح الشخصي. ومن حيث المبدأ، عرض على ريتش وغرين جزءاً من المبلغ الذي يطالبان به.[٣٣]

قال ريتش – الذي سبق أن ناقش الموضوع مع غرين – لمديره إنه سيترك الشركة ويؤسس شركته الخاصة. لكن جسلسون – ربما في لحظة من التعالي والغطرسة، أو ربما لأنه لم يدرك الأهمية الحقيقية لتلك اللحظة – تمنى له التوفيق في مشروعه الجديد، ثم انتعلَ حذاء التزلج وغادر برفقة رئيس العمليات الأوروبية في شركة Philipp Brothers. "وهكذا كان عليّ أن أترك الشركة"، قال ريتش لكاتب سيرته. "لم أكن أرغب في تركها. فقد أمضيت عشرين سنةً هناك. كنت أحب الشركة، وأحب جسلسون، وأعتقد أنه كان يحبني أيضاً".[٣٤]

بعد بضعة أيام قطع جسلسون عطلتَه بعد أن تلقى اتصالاتٍ عاجلة من زوغ ومدريد. لم يكن ريتش وغرين الوحيدين اللذين تركا الشركة، بل انضمّ إليهما عددٌ من التجار الكبار أيضاً. صُعق مديرو شركة Philipp Brothers. فالعمل لدى شركة Philipp Brothers وظيفة دائمة تستمر مدى الحياة. ومن النادر جداً أن يترك الموظفون الشركة أو يُفصلوا منها. والأندر من هذا كله أن يترك الموظفون الشركة ليلتحقوا بشركة تجارية منافسة.

شعر جسلسون بنوع من الخذلان والألم. ففي مقابلة صريحة جرت معه في سنة ١٩٧٩، وصف تركَ ريتش للشركة على أنه "فصل حزينٌ جداً" من حياته. "كانوا بمنزلة أبنائي. لقد صنعتهم من لا شيء، لكنهم أداروا ظهورهم لي".[٣٥] ("ربما كان الأمر على هذا النحو"، علّق ريتش لاحقاً بنبرة تهكّمية، لكنه "نسي أن يذكرَني في وصيته").[٣٦] تلقى مديرو Philipp Brothers الكبارُ الخبرَ عند اجتماعهم للتصوير من أجل التقرير السنوي بعد بضعة أيام من افتراق جسلسون وريتش. فوجئوا بغياب ريتش، وكان على جسلسون أن يخبرهم بما حدث: "قبل أن تبدأ الإشاعات، أريد أن أقول إن ريتش وغرين طالبا بعلاواتٍ ضخمة تتعارض مع القوانين والتقاليد المتبعة في

الشركة. وقد تركا الشركة. وعلينا الآن أن نقف جميعاً في صف واحد".[٣٧]

بعد ستة أسابيع، في ٣ نيسان/ أبريل ١٩٧٤، دخل ريتش إلى مكتب محاماة في زوغ لكي يسجّلَ شركته الجديدة: Marc Rich & Co AG. وفي ذلك اليوم، بدأت حقبة جديدة من تجارة السلع. سوف يهيمن مارك ريتش على هذه الصناعة على مدى السنوات العشرين التالية ويرسم الصورة الشائعة لتاجر السلع في الثمانينيات والتسعينيات من القرن العشرين. كما أن الشركة التي أسّسها ستولّد شركتين عملاقتين أخريين هما: Glencore وTrafigura. كانت مملكة تجارية بدأت بشركة Philipp Brothers ولا تزال تهيمن على سوق السلع حتّى اليوم.

من نواحٍ عديدة، كان ريتش المنتجَ المثالي لآلة Philipp Brothers. فقد كان ذكياً، وواسعَ الخيال، ودنيوياً، وجذاباً، ومُجِدّاً في عمله. "في هذه المهنة، يكمن سرُّ النجاح في استشراف الميول الجديدة"، قال أحدُ منافسيه. "يستشرف مارك ريتش مثل هذه الميول والنزعات أسرع من أي شخصٍ آخر أعرفه".[٣٨]

ومن جهة أخرى، كانت مقاربة Philipp Brothers متصلبة ومحافظة جداً بالنسبة إليه؛ أما هو فكان يتميز بالاندفاع والمغامرة، على النقيض من الشركة القديمة الرصينة ومديريها. وبعد سنوات عدة، باح ريتش بفلسفته التجارية لتاجر شاب يعمل لديه. أخذ سكيناً ووازن إصبعَه على نصلها ثم قال له: "بصفتك تاجراً، غالباً ما ستضطر للسير فوق النصل. لذلك احذر من السقوط على الجانب الخطأ".[٣٩]

ولكن في نيسان/ أبريل من سنة ١٩٧٤، كانت مهمتُه الأولى تتمثل في تفادي فشل شركته التجارية قبل إقلاعها. فقد وجد ريتش نفسَه فجأة مجرداً من تاريخ Philipp Brothers وخطوط ائتمانها وزبائنها وشبكة المكاتب العالمية التي تملكها. وكان إلى جانبه غرين وبعض تجار Philipp Brothers الذين قفزوا من السفينة معه: جون ترافورد John Trafford وجاك هاشويل Jacques Hachuel من مكتب مدريد، وألكسندر "آليك" هاكل Alexander 'Alec' Hackel من مكتب زوغ. أصبح هؤلاء الرجال الخمسة شركاء في البداية، فجمعوا معاً مليوني فرنك فرنسي (نحو ٦٥٠,٠٠٠ دولار). استدان ريتش من عائلته، بينما كرّس الآخرون جميعَ مدخراتهم للشركة الناشئة. باع ترافورد، الذي كان مساعدَ ريتش في مدريد حتى ذلك الوقت، سيارته للحصول على المال اللازم.[٤٠]

كانت بداية متواضعة لشركة ستتحول إلى أكبر قوة ضاربة في أسواق السلع. أضف إلى ذلك مساعي Philipp Brothers، الغاضبة من مغادرة تجار Marc Rich & Co، في تقويض هذا الوليد الجديد. فبالنسبة إلى شركة تجارية في السبعينيات من القرن العشرين، كما الحال الآن، كانت الاعتمادات المالية المقدمة من المصارف في غاية الأهمية. دارَ مديرو Philipp Brothers التنفيذيون على المصارف وحذروها من الوافدين الجدد: "لا يمكنكم الوثوق بهؤلاء الرجال. فهم ليسوا جادّين فيما يفعلونه".[٤١]

لكن هذه الوسيلة باءت بالفشل. فقد تذكرت المصارفُ أن جسلسون كان يقدّم ريتش، قبل بضعة أشهر فقط، بصفته خليفته المحتمل. ولذلك قدّم عددٌ من المصارف – بما في ذلك Bankers Trust و Chase Manhattan و Paribas – بتقديم الأموال للشركة الناشئة على الرغم من جميع التحذيرات. في Paribas، نشأت علاقة بين ريتش وأحد موظفي المصرف الكبار، كريستيان واير Christian Weyer، ستدوم لعقود طويلة. وسوف يعمّم الاثنان، ريتش وواير، استخدام كتب الاعتماد وسيلةً أساسية لتمويل التجارة النفطية. كانت هذه الأداة – وهي رسالة من المصرف تضمن أن الشركة التجارية ستدفع الأموالَ المستحقة عليها – معروفة منذ قرون طويلة، لكن استخدامَها في التجارة النفطية مكّنَ الشركات من شراء كميات ضخمة من النفط وبيعها مقابل وديعة مصرفية صغيرة.[٤٢] وسوف يصبح Paribas – الذي عرف لاحقاً باسم BNP Paribas – أكبرَ مموّلٍ لتجار السلع.

ومرة أخرى، كان توقيتُ ريتش مثالياً. فقد عاد إلى العمل التجاري، وكانت سوق النفط لا تزال يشهد أكبر تقلباتها. حققت Marc Rich & Co أرباحَها الأولى على الفور، وذلك بفضل أصغر عضوٍ في الفريق؛ فقد هندَسَ جون ترافورد صفقة لشراء النفط النيجيري من شركة النفط الفرنسية Elf (وهي شركة سابقة لشركة Total) وبيعه لشركة التكرير الأميركية Standard Oil في أوهايو. ومن باب المفارقة، أتت هذه الصفقة المدروسة والمضمونة على ذلك النمط التجاري الذي يفضّله المديرون التنفيذيون في شركة Philipp Brothers. كان الربحُ الأول الذي حققته الشركة ١٦٥,٠٠٠ دولار. لكن ريتش وغرين سيُقدِمان على عقد صفقاتٍ تنطوي على مجازفة أكبر وتدرّ أرباحاً

أكبر أيضاً. ومع انتهاء السنة، وبعد نحو ثمانية أشهرٍ من العمل، وصلت أرباح الشركة إلى ٢٨ مليون دولار. وفي السنة التالية بلغت أرباحُها ٥٠ مليون دولار. وفي سنة ١٩٧٦، أي في سنتها الثالثة، فاقت أرباحُ شركة Marc Rich & Co الأرباحَ التي حققتها Philipp Brothers، فجنت أرباحاً وصلت إلى ٢٠٠ مليون دولار.[٤٣]

في شركة Philipp Brothers أيضاً، كان النفط يسجل أرباحاً قياسية. فبعد الصدمة الأولية التي نجمت عن مغادرة ريتش، أعادت الشركة تنظيم نفسها بسرعة وعيّنت توم أومالي مسؤولاً عن التجارة النفطية. وبينما بقيت المعادن مهمة بالنسبة إلى Philipp Brothers، كان النفط يحتل الصدارة بتسارع. إذ بلغت أرباحُ الشركة، التي لم تحقق في تاريخها أرباحاً تتجاوز ٣٥ مليون دولار في السنة الواحدة قبل اقتطاع الضرائب، أكثر من ١٢٥ مليون دولار سنوياً من ١٩٧٤ وحتى نهاية العقد.[٤٤] وفي سنة ١٩٧٧، شكلت أرباحُ النفط أكثر من ثلث عائداتها وغطى على السلع المئة والخمسين الأخرى التي كانت تتاجر بها.[٤٥]

لكن Marc Rich & Co و Philipp Brothers لم تكونا الوحيدتين. فقد جذبت ثروات السوق النفطية عدداً من الباحثين عن الثروة الذين وجدوا أنفسَهم فجأة قادرين على الاتّجار بالنفط الذي لم يعد في قبضة "الأخوات السبع" وراغبين في تحقيق الأرباح من التقلبات الجديدة في الأسعار. فبين سنة ١٩٧٥ وسنة ١٩٨٠، وصل عددُ الشركات النفطية المستقلة إلى ٣٠٠، رغم الإفلاس السريع لعدد كبير منها.[٤٦] كان عالماً جديداً شجاعاً مليئاً بالمقامرين الجريئين والثروات السريعة سيُعرف لاحقاً باسم سوق Rotterdam.

في أواسط سبعينيات القرن العشرين، أصبحت Rotterdam مركزَ الصناعة التجارية النفطية. كان ميناؤها الضخم، المليء بصفوف الرافعات المتقوّسة في السماء مثل أبراج الكنائس وخزانات النفط الأسطوانية، الأكبر في أوروبا كلّها. كانت Rotterdam، التي تحتل موقعاً إستراتيجياً بين موانئ الأطلسي والبلطيق التي كانت تشحن كمياتٍ متزايدةً من النفط الروسي، مركزَ سوق النفط الأوروبية. وفي أوج ازدهارها، كانت الناقلات الضخمة تصل إليها كل أسبوع من المملكة العربية السعودية وإيران ونيجيريا والكويت وأماكنَ أخرى، مبحرة عبر القنوات العميقة التي تربط بحرَ الشمال بـRotterdam،

قبل أن تُفرغَ النفطَ الخام في أطراف المدينة. وكانت محطات تكريرٍ عدة تحول النفط الخام إلى منتجاتٍ مختلفة تُرسَل في بوارجَ عبر نهر الرّاين (Rhine) العظيم إلى المشترين في جميع مناطق أوروبا الشمالية. كانت رائحة النفط عالقة في المنطقة كلها التي بدت كأنها محطة تعبئةٍ ضخمة.

لكن Rotterdam في سبعينيات القرن العشرين كانت أكثرَ من ميناءٍ عملاق. فمع ازدهار الصناعة النفطية في ذلك الوقت، أصبحت دارَ المعاوضة لسوق النفط العالمية. خلال العقود السابقة، كانت "الأخوات الخمس" تتبادل شحنات النفط مع بعضها عندما يكون لديها الكثير أو القليل منه، أما الآن فسوق Rotterdam تؤدي الوظيفة نفسها. استمرّ انحدارُ "الأخوات السبع" مع انخفاض حصتها من تجارة النفط العالمية من ٩٠% إلى ٤٢% خلال السبعينيات، وقد بِيعَ معظم ذلك النفط في مزاداتٍ في Rotterdam.[٤٧]

عندما فقدت "الأخوات السبع" الهيمنة على سعر النفط في سنة ١٩٧٣، انتقلت القدرة على تحديد الأسعار إلى OPEC. لكن ذلك الموقع استمرّ في الاعتماد على النظام الاحتكاري القديم المتبع من "الأخوات السبع" حيث يتم التقيّد بالأسعار حال الإعلان عنها. ومع صعود التجار، انتقلت سلطة تحديد الأسعار الآن بصورة كاملة ونهائية إلى أيدي السوق الحرة؛ إذ كان النفط يُباع ويُشترى في Rotterdam بأسعار مختلفة تماماً عن تلك المنشورة من قبل OPEC. وسرعان ما أصبح سعرُ النفط في Rotterdam مقياساً لسوق النفط "الفورية" الناشئة – وقد عُرفت بهذا الاسم لأن النفط كان يُباع ويُشترى بهدف التسليم "الفوري" وليس في وقتٍ مستقبلي.

كان عددٌ قليل من المتاجرين بنفط Rotterdam يقيم في تلك المدينة الهولندية، إذ كانوا يجرون مفاوضاتهم من مكاتبهم في زوغ أو جنيف أو لندن أو موناكو أو نيويورك. لكن لم تكن لذلك أيُّ أهمية. فقد اكتسبت Rotterdam سمعة سيئة بصفتها مركزاً لسوق النفط الجديدة المتقلبة ومثالاً على المضاربات الجامحة. كانت أعضاء السلالة الجديدة من التجار المستقلين يشترون ويبيعون شحنات النفط الخام والمنتجات المكررة كأنها فيَشُ كازينو.

كانوا يسعون إلى تحقيق الأرباح بكل ما أوتوا من قوة وقسوة، ويُسعدون إن جاءت

على حساب منافسيهم وخصومهم. "إنها غابة... مليئة بالأشخاص المخادعين"، قال أحد التجار الكبار في شركة BP.[٤٨] وشبّهَ تاجرٌ آخرُ المنافسةَ الدائرة بمجموعة من القروش المتربّصة للانقضاض على أي خصم تبدو عليه علامات الضعف. "هناك أنوفٌ حساسة في Rotterdam. ففي اللحظة التي يعتريك فيها الخوف، يشمّ خوفَك الآخرون".[٤٩]

لم تعد أسعارُ النفط منخفضة ومستقرة كما كانت من قبل. ففي المرحلة الممتدة بين سنتي ١٩٧٤ و١٩٧٨، تراوح سعرُ برميل النفط بين ١٠ دولارات و١٥ دولاراً، وهي أسعارٌ لم يكن لأحدٍ أن يتخيّلها قبل بضع سنوات. نشأت ظروفٌ سانحة للتجار الذين يتمتعون بالحنكة الكافية لتأمين العقود النفطية والجرأة اللازمة للمقامرة على الأسعار. كانت الثرواتُ تتكدّس في غضون أيامٍ أو أسابيعَ وتتبدّد في وقتٍ أسرع أيضاً. وقد نمَت مجموعة من الشركات التجارية الهولندية، التي بدأت بالاتّجار بشحنات الوقود على نهر الرّاين، لتصبحَ شركات تجارية هامة، مثل Vanol وTransol وBulk Oil. كما أصبحت شركة هولندية أخرى، Vitol، لاعباً هاماً في سوق المنتوجات المكررة، رغم أنها لم تتاجر بالنفط الخام إلا بعد سنوات عدة. كما اعتمدت شركة وايزر، Mabanaft، على أرباحها في تأسيس واحدة من أضخم شركات تخزين النفط في العالم تحت اسم Oiltanking، وقد صارت فيما بعد شركة تملك المليارات من الدولارات وأصولاً موزعة في خمس قارات.

سرعان ما دخل مغامرون وتجارٌ آخرون في الصناعة التجارية النفطية. وكان من بينهم غيرد لَتر Gerd Lutter من Marimpex، وأوسكار وايت Oscar Wyatt من Coastal Corporation، وديفيد تشالمرز David Chalmers من Bayoil، والأَخوان كوش Koch. وسوف يقضي لَتر سنواتٍ في محاباة المسؤولين السوفيات والإيرانيين للحصول على الصفقات النفطية وتزويد جنوب أفريقيا بملايين البراميل في ذروة سياسة التمييز العنصري. وسوف يصبح وايت، وهو تاجر نفط أميركي كبير تحوّل إلى التجارة النفطية بعد تعثّر تجارة الغاز التي كان يديرها، رائدَ التجارة النفطية بين الصين والولايات المتحدة. كما أنه سيصادق، في وقت لاحق، كلّاً من صدام حسين ومعمر القذافي. أما تشالمرز فسوف يتخصص في التجارة مع العراق. وسوف يعملُ الأخوان تشارلز

كوش Charles Koch وديفيد كوش David Koch على تحويل شركة التكرير العائلية المحصورة في السوق الأميركية إلى شركة تجارية نفطية عالمية.

بدأت بعض الشركات النفطية الكبيرة في استعراض عضلاتها التجارية. فحتى ذلك الوقت، كانت الشركات النفطية الكبرى منكبة على تكرير النفط الخام وتوزيع منتجاتها المكررة، وكانت تنظر إلى التجارة النفطية بشيء من الاحتقار. ولكن مع صعود موجة التأميم في الشرق الأوسط، بدأ وارداتها تجفّ ووجدت نفسها مرغمة على الشراء من الآخرين. ثم بدأت بتأسيس شركات فرعية في Rotterdam لمنافسة الشركات التجارية – فقد أسّست شركةُ Shell شركةَ Petra، وشركةُ BP شركةَ Anro، وشركةُ Elf شركةَ CorElf.[٥٠] ولا تزال هذه شركات تجارية نفطية كبيرة اليوم، بالإضافة إلى أنشطتها المتنوعة في إنتاج النفط وتكريره.

لكن الأبرزَ بين صائدي الثروات والمقامرين والقراصنة الذين جذبتهم سوق Rotterdam الجامحة كان يوهانس كريستيان أوغسطينوس ماريا ديوس Johannes Christiaan Martinus Augustinus Maria Deuss. إذ سيصبح، بالإضافة إلى مارك ريتش، إحدى الشخصيات المهيمنة في السوق النفطية خلال سبعينيات وثمانينيات القرن العشرين ورمزاً للتاجر المغامر. كان ديوس نقيضَ المثال المحافظ الذي تميزت به مدرسة Philipp Brothers التجارية. وبما أنه لم يكن يخشى الخوضَ في معترك السياسة، فقد أقام علاقات مع الملالي الإيرانيين، والشيوخ العرب، والبيروقراطيين السوفيات، حتى إنه أصبح مستشاراً لسلطان عُمان. قامرَ على سعر النفط بكل ما لديه، وكان يربح ويخسر مئات ملايين الدولارات في الوقت نفسه. "جون ديوس شخصية أسطورية"، يقول بيل إيميت Bill Emmitt، المسؤول التنفيذي السابق في شركة السمسرة النفطية PVM والذي تعامل معه في مناسبات عدة. "كان يحاول دائماً اللعب من خلف الستار".[٥١]

وعلى النقيض من ريتش، نجح ديوس في تفادي الأضواء. فنادراً ما كان يتحدث على الملأ، ولم يظهر إلا في مقابلات قليلة جداً، كما أنه نجح في إخفاء أرباحه وخسائره عن المتطفلين. ولكن على الرغم من تحفظه وحذره الشديدين، فقد لمع اسمُه في بضع مناسبات، كما حصل عندما دخل بين حكومتي روسيا وكازاخستان والشركة

النفطية الكبيرة Chevron وأدّى دوراً حاسماً في بناء خط أنابيب رئيس لتصدير النفط من آسيا الوسطى بقيمة مليارات الدولارات. كانت إحدى عمليات ديوس النموذجية، إذ حرّض حكومات مختلفة على بعضها لضمان أكبر قدرٍ من الأرباح. وفي النهاية، تدخّل نائب الرئيس الأميركي آل غور Al Gore شخصيّاً لإخراج ديوس من المشروع.

كان ديوس يبدو – بشعره الرمادي المفروق على الجانب، وستراته المقلّمة ذات الطيّات الصدرية العريضة، كأنه شخصية من شخصيات Wall Street، الفيلم السينمائي الذي صوّرَ العلاقات الجامحة التي وسمَت التعاملات المالية في ثمانينيات القرن العشرين. لكن أسلوبَه الحياتي كان أقربَ إلى إحدى الشخصيات الشريرة في أفلام جيمز بوندJames Bond . ففي مقرّه في برمودا، كان يستقبل معارفَه التجاريين وأصدقاءَه على متن يخته الفاخر. وكانت حاشيتُه النموذجية تتضمن كلبين إنكليزيين ومجموعة من الحراس الشخصيين وبعض المساعدات الجميلات. كما كان يستخدم طيارتيه النفاثتين الخاصتين في التنقل حول العالم. "كان لديه فيلّا ضخمة تتجول فيها فتياتٌ يرتدين البكيني"، قال الصحافي الهولندي فريسو إندت Friso Endt، الذي يعمل لدى *NRC Handelsblatt* وكان واحداً من القلائل ممّن أجروا مقابلاتٍ مع ديوس. "كانت إحدى الفتيات تجلب له برقية تتعلق بصفقة ما وكان يقول 'أجل' أو 'لا' وكانت تمضي لتنفذ أوامرَه".[٥٢]

ولد ديوس في نايميهن في هولندا في سنة ١٩٤٢، ودخل إلى عالم التجارة للمرة الأولى من خلال شركة تدعى JOC Oil (شركة جون الخاصة) في بداية السبعينيات.[٥٣] وسرعان ما نجح في تأسيس علاقة مع Soyuznefteexport، وكالة التصدير السوفياتية التي كان ثيودور وايزر قد تقرّب منها قبل عقدين من الزمن. وفي اجتماعٍ عقد في باريس في تشرين الثاني/ نوفمبر ١٩٧٦، حصل على جائزة طالما حلم بها تمثلت في عقدٍ لتصدير نفط سوفياتي بقيمة مئات ملايين الدولارات في سنة ١٩٧٧. فبين شهري كانون الثاني/ يناير وحزيران/ يونيو، أرسلت موسكو ٣٩ شحنة لديوس. دفعت JOC Oil ثمن الشحنات الست الأولى، لكنها لم تسدد قطّ ثمن الشحنات الثلاث والثلاثين الأخرى، التي تصل قيمتها إلى ١٠١ مليون دولار، على الرغم من بيعها إلى جهات أخرى بأرباح كبيرة.[٥٤] ادّعى الطرفان أنهما تعرّضا للخداع، وتلت ذلك عملية تحكيمٍ

مطولة. وسوف يقضي ديوس العقدَ التالي بحذرٍ شديدٍ خوفاً من الاغتيال على يد أحد عملاء الاستخبارات السوفياتية.[٥٥]

لكن هذا النزاع مع موسكو لم يوقف ديوس. فمع تورّط JOC Oil في النزاع القانوني وخسارتها للمال، عكف ديوس ببساطة على تأسيس شركة جديدة باسم Transworld Oil.[٥٦] كان في تلك المرحلة قد طوّر نموذجاً تجارياً مثالياً لسوق النفط القائمة في سبعينيات وثمانينيات القرن العشرين: استخدم النفط للتقرّب من حكومات البلدان النامية، ثم استغل تلك العلاقات في ربح الأموال من التجارة النفطية. كان يسافر إلى مالطا[٥٧] للتفاوض حول مشروع بناء مصفاة نفط، ثم يتوجه في اليوم التالي إلى بوتسوانا لمناقشة عقدٍ ما[٥٨]، ومن ثم يظهر في تركيا ليعرض على الحكومة إقراضها ٢٠٠ مليون دولار لشراء النفط.[٥٩]

قادت الصفقات النفطية ديوس إلى أعتمِ زوايا التجارة العالمية، حيث كانت دروبُ تجار السلع تتقاطع مع دروب المهربين والجواسيس.[٦٠] لم تكن لدى ديوس أي مشكلة في التعامل مع البلدان المارقة، فأخذ البعض يتهكمون أن الأحرف التي تشكل الاسمَ الثاني لشركة Transworld Oil، أي TWO، يجب أن تدلّلَ على "Third World Oil" (نفط العالم الثالث). فعلى النقيض من مارك ريتش الذي لم يُبدِ أي اهتمام بالسياسة، كان ديوس يتمتع باستخدام نفوذه في السوق النفطية لأهداف سياسية. فبالنسبة إليه، كان المالُ مجرد وسيلة لتحقيق النفوذ السياسي. فعندما سُئل عن سبب اهتمامه الشديد بالمال أجاب: "ألا تفهمون أنها مسألة تتعلق بالسلطة، والمال يعني السلطة. الموضوع بهذه البساطة".[٦١]

جسّدَ جون ديوس نقلة في مركز جاذبية السوق النفطية، بعيداً من "الأخوات السبع" وباتجاه التجار. فمع نهايات سبعينيات القرن العشرين، كان أمثالُ ريتش وديوس قد أمضوا سنوات عدة في تكديس المال والسلطة. لكن أزمة جديدة في الشرق الأوسط ستعيد رسمَ ملامح السوق النفطية وتحقق لهم أرباحاً خيالية وغير مسبوقة، بالإضافة إلى احتلالهم موقعاً جيوسياسياً مهمّاً سيلفت انتباهَ الحكومات حول العالم.

في ١ شباط/ فبراير من عام ١٩٧٩، هبطت طائرة في طهران. ومن هذه الطائرة خرج رجلٌ عجوز بلحية بيضاء يرتدي أثواباً سوداءَ طويلة. كان الرجل، الذي تحرك

ببطءٍ بمساعدة مرافقٍ، هو آية الله الخميني. وقد جاءت عودتُه إلى إيران بعد ١٥ سنة من المنفى دليلاً على انتصار الثورة الإيرانية وإيذاناً ببدء حقبة جديدة بالنسبة إلى سوق النفط العالمية.

خاطب الرجلُ السبعينيُّ مؤيديه بصوت عالٍ وحازم: "لقد نجحنا، لكن هذه هي المرحلة الأولى فقط".[٦٢] فقبل بضعة أسابيع، كان محمد رضا بهلوي – آخر شاهٍ في بلاد فارس، والذي اشتهر بحفلاته الباذخة الممولة من بترودولارات أزمة ١٩٧٣–١٩٧٤ – قد غادر البلاد بذريعة قضاء عطلةٍ لن يعود منها أبداً.

بالنسبة إلى السوق النفطية، جاءت الثورة الإيرانية كصاعقة. فقد كانت إيران ثاني أكبر منتجٍ نفطي في OPEC، بعد المملكة العربية السعودية. كانت ملامحُ أزمة نفطية تلوح في الأفق لأشهر عدّة عندما هبط آية الله الخميني في طهران. فمنذ أوائل سنة ١٩٧٨، كان عمالُ النفط مضربينَ في جنوب شرق إيران. ففي بداية السنة وصل إنتاج النفط الإيراني إلى ٥,٥ مليون برميل في اليوم، لكنه انخفض كثيراً مع نهاية العام.[٦٣]

لكن الثورة الإيرانية لم تؤثر بشكلٍ متساوٍ على الجميع في السوق النفطية. فقد تلقت British Petroleum، التي نشأت عن "الشركة النفطية الآنغلو–فارسية" (BP)، الضربة الكبرى. فحتى مجيء الثورة، وبفضل عقودها النفطية مع إيران، كانت BP تمتلك كميات كافية من النفط الخام تسدّ حاجات مصافيها وتكفي، أيضاً، لتوريده إلى الآخرين. لكن هذه الواردات انقطعت فجأة واضطرت الشركة إلى إغلاق مكاتبها قبل أن يتم تأميمُ أصولها كلها. ثم وجدت الشركة نفسَها مضطرة لشراء النفط لتزويد مصافيها. كما عانت محطاتُ التكرير اليابانية، التي كانت تعتمد بشدّة على النفط الخام الإيراني الذي تورّده BP وشركات أخرى، من نقص في النفط الخام. وكانت الحالُ نفسها تنطبق على بعض محطات التكرير الأميركية أيضاً.

على الرغم من الإنتاج الزائد الذي قدمته المملكة العربية السعودية للتعويض عن النقص الحاصل في النفط الإيراني، ارتفعت أسعارُ OPEC الرسمية خلال سنتي ١٩٧٩ و ١٩٨٠، أولاً إلى ١٨ دولاراً للبرميل الواحد، ثم إلى ٢٨ دولاراً للبرميل. لكن، في حقيقة الأمر، كانت أسعارُ السوق أعلى من ذلك. إذ كان النفط يُباع ويُشترى في السوق الفورية مقابل ٤٠ دولاراً للبرميل الواحد أو أكثر – وقد دارت إشاعاتٌ عن

صفقاتٍ بلغ فيها سعر البرميل ٥٠ دولاراً. كان لمثل هذا السعر أن يبدو خيالياً قبل بضع سنوات فقط، حين تم تثبيت الأسعار عند دولارين للبرميل على امتداد عقدٍ كامل.

كان قد تحرّر سعرُ النفط نهائياً من قبضة "الأخوات السبع"، وكان أسيادُ هذه السوق الجديدة المتقلبة رجالاً من أمثال ريتش وديوس. كان العالمُ متعطشاً إلى النفط. وكانت الشركات يائسة بعد حرمانها من الواردات الإيرانية فجأة. لم يكن مهماً من أين يأتي النفط أو كم تبلغ كلفته. "كان علينا أن نخرجَ ونشتري النفط الخام من أي أحد، ومن أي مكان"، قال جيمس موريسون James Morrison، أحدُ المديرين التنفيذيين في شركة Atlantic Richfield Company.[٦٤]

بالنسبة إلى التجار، كان سرُّ الربح السهل يكمن في العقود طويلة الأمد لشراء النفط بالسعر الرسمي. ومع ارتفاع الأسعار في السوق الفورية، كان بمقدورهم إعادة بيع النفط نفسه بزيادة تصل إلى ٤ أو ٥ دولارات للبرميل الواحد. ولكن كيف يمكن للتاجر تحصيل مثل هذا العقد المُربِح؟ "كان كل ما عليه فعله لتحصيل هذا العقد هو أن يدفع عمولة صغيرة للأطراف المناسبة"، قال أحد المديرين التنفيذيين في إحدى الشركات النفطية الكبيرة آنذاك. "وفي بعض الأحيان كانت تتمرّر الظروف البنيّة اللازمة".[٦٥]

مما لا شك فيه أن الظروف البنيّة، أو "العمولات"، طالما كانت جزءاً من التجارة في الأماكن النائية من العالم. لكن الأزمات النفطية في سبعينيات القرن العشرين خلقت اقتصاداً جديداً يتسم بالفساد؛ فقد تأمّمت الصناعة النفطية العالمية، ولم يكن الأشخاصُ المسؤولون عن تحديد متحصلي العقود مديرينَ تنفيذيين في شركات النفط الكبيرة، بل كانوا مسؤولين حكوميين يتقاضون رواتبَ ضئيلة. وفجأة، بفضل تحليق أسعار النفط، وجدوا أنفسَهم في موقعٍ يسمح لهم بإبرام عقودٍ بقيمة ملايين الدولارات مع تجار النفط المحتّكين.

كان ريتش ذلك النوع من التاجر المستعد للقيام بكل ما هو ضروري لتحصيل النفط. وكانت كلفة تحصيل عقدٍ لشراء النفط الإيراني في تلك الأيام تصل إلى نحو ١٢٥,٠٠٠ دولار تُدفع للرجل المناسب في "شركة النفط الإيرانية الوطنية".[٦٦] "كانت تُدفعُ الرّشى كشرط أساسي للاتّجار"، قال ريتش لكاتب سيرته. "وهو ليس

بسعرٍ سيّئ بالنسبة إلى الحكومة البائعة أو المشترية".[٦٧] لم يجد ريتش ضيراً في دفع هذه الرّشى مقابل تحصيل النفط. فعلى الرغم من أن الولايات المتحدة أقرّت القوانين المتعلقة بالفساد، فإنّ بعض البلدان الأوروبية لم تفعل ذلك. ففي سويسرا، على سبيل المثال، كان من الممكن حسابُ "رسوم التسهيل" - كما يُشار إلى الرّشى في اللغة التجارية - بصفتها نفقات قابلة للاقتطاع الضريبي.

كان أداءُ التجار جيداً في الأزمة النفطية الأولى في سنة ١٩٧٣. لكن الأرباحَ كانت خيالية هذه المرة: ففي سنة ١٩٧٩، حققت شركة Marc Rich & Co أرباحاً تجاوزت مليارَ دولارٍ، تبعاً لأربعة مديرين تنفيذيين سابقين (على الرغم من أن الربحَ المسجّل في وثائقها الرسمية بعد اقتطاع الضرائب لم يتجاوز ٧٠٠ مليون دولار، كما قال أحدُهم).

كانت بقية الصناعة التجارية النفطية تجني الأرباحَ الفورية أيضاً. فقد حققت Mabanaft، على الرغم من عدم وصولها إلى المستوى العالمي الذي بلغته شركة Marc Rich & Co، أرباحاً وصلت إلى ٢٠٠ مليون مارك ألماني (أكثر من ١٠٠ مليون دولار بقليل) في تلك السنة.[٦٨] كما وصلت أرباحُ Philipp Brothers قبل الاقتطاع الضريبي، والتي لم يسبق لأرباحها أن تجاوزت ٢٠٠ مليون دولار، إلى ٤٤٣ مليون دولار في سنة ١٩٧٩ و٦٠٣ مليون دولار في سنة ١٩٨٠.[٦٩] أما Cargill فقد حققت ١٧٨ مليون دولار في سنة ١٩٧٩ و٢٦٩ مليون دولار في سنة ١٩٨٠.[٧٠]

من وجهة النظر المعاصرة، المعتادة على أرقامٍ بمليارات الدولارات، يمكن ألا تبدو هذه الأرباح ضخمة جداً. فقد استخدمت Philipp Brothers أرباحَها في شراء Salomon Brothers الذي كان واحداً من أهم مصارف "وول ستريت" الاستثمارية. كما أن أرباحَ Marc Rich & Co في سنة ١٩٧٩ قد جعلت منها واحدة من الشركات الأميركية العشر الأكثر ربحاً في ذلك العام، أي على مستوى شركات عملاقة مثل General Electric وFord Motors.

ولكن على النقيض من تلك الشركات، كانت ملكية Marc Rich & Co تعود لمجموعة قليلة من الأشخاص، ولم تكن تعلن عن نشاطها، كما أنها لم تكن خاضعة لأي ضوابطَ أو قوانين. بدأ السياسيون يدركون في السبعينيات أنهم لا يعرفون الكثير

عن تجار السلع الذين باعوا، في إحدى السنوات، حبوباً بقيمة مليار دولار للاتحاد السوفياتي والذين يتحكمون الآن بأسعار النفط. لكنهم لم يعرفوا ما عليهم فعله بهذا الخصوص.

تمثلَ الإجراءُ الأول في زيادة الشفافية. فقد بدأت "وزارة الزراعة" الأميركية بنشر تقديرات العرض والطلب في أسواق الحبوب العالمية؛ كما قامت "وكالة الطاقة الدولية" بفعل الشيء نفسه فيما يتعلق بالنفط. ولا يزال التجار اليوم يتابعون هذه التقارير متابعةً دقيق.

لكن عندما تعلق الأمر بضبط التجار، فشلت السلطات المعنيّة في إقرار أي قوانين ناظمة لعملهم. ففي اجتماع عقدته "مجموعة السبع" في سنة ١٩٧٩، حثَّ قادةُ فرنسا وألمانيا الغربية وإيطاليًا واليابان والمملكة المتحدة وكندا والولايات المتحدة الشركاتِ النفطية وبلدانَ OPEC على "تخفيف تعاملات السوق الفورية" وناقشوا تأسيسَ "سجلٍّ للتعاملات النفطية العالمية".[٧١] كان ذلك أول اعترافٍ في التاريخ بالنفوذ الذي يتمتع به تجارُ السلع. لكنّ الدفعَ باتجاه تنظيم السوق وضبطها لم يثمر عن أي نتيجة، كما استمر كازينو Rotterdam بالعمل بسريّةٍ فائقة.

خلال عقدٍ من الزمن، كانت السوق النفطية قد شهدت تغيّراً كبيراً أعاد تحديدَ الطريقة التي سيحصل فيها العالمُ على الطاقة خلال العقود التالية.

لم تَعُد السوق تحت هيمنة "الأخوات السبع" بصفقاتها النفطية الكولونيالية في الشرق الأوسط وأفريقيا وأميركا اللاتينية. وعوضاً عنها، برز تجارٌ من أمثال مارك ريتش يتميزون بنهمٍ كبير إلى المغامرة وتحرّرٍ كامل من التاريخ، والأخلاق في بعض الأحيان. فقد ساهمت صفقاتهم التجارية في إذكاء واحدة من أعظم الثورات الاقتصادية الجيوسياسية في العصر الحديث: تحكم البلدان الغنية بالنفط بثرواتها الطبيعية، وصعود البترودولار بوصفه عاملاً أساسياً في التمويل العالمي، وصعود الدول النفطية بوصفها قوة مؤثرة في السياسة العالمية.

تحرّر سعرُ النفط. إذ لم تعد تقرّره بضعُ شركات كبيرة متمركزة في لندن أو نيويورك بالتشاور مع الحكومة الأميركية والحكومات الأوروبية. فمن الآن وصاعداً، سيكون تحديدُ سعرِ أهم سلعة عالمية في يد سوق Rotterdam الشرسة. كانت نقلة تجاوزت

موضوع النفط. فقد عنى انهيارُ معيار الذهب أن قيمة الدولار هي أيضاً مرتبطة بالسوق. أخذت قبضةُ الحكومات والمؤسسات الغربية على الاقتصاد العالمية بالتراخي في كل مكان، ما أدى إلى ولادة حقبة جديدة من الرأسمالية الشرسة.

كانت ساعة تجار السلع قد أزفَت.

الفصل الثالث

آخرُ المصارف

في مساء أحد أيام الجمعة من ثمانينيات القرن العشرين، اكتشف أحد وزراء جامايكا أن بلاده قد أفلست.

كان هيو هارت Hugh Hart، وزيرُ التعدين والطاقة، في مقرّ البرلمان حين عرف في الساعة السادسة مساءً أن مسؤولاً من المصرف المركزي ينتظر التحدث إليه بقلقٍ شديد. خرج هارت من المبنى. كانت رسالة المسؤول واضحة وبسيطة: خزائن جامايكا فارغة تماماً. ولم يتمكن المصرف المركزي من جمع المال اللازم لشراء شحنة من النفط.

"وبالمناسبة"، أضاف المسؤول، "لن يكون لدينا أي نفطٍ يوم الأحد".

"لم تكن لدي أي فكرة عما يجب أن أفعله"، قال هارت.[1]

كانت جامايكا تشتري ٣٠٠,٠٠٠ برميل من النفط شهرياً لمصفاة التكرير الوحيدة في الجزيرة الكاريبية الواقعة في العاصمة كنغستون. وكان المصرفُ المركزي يقدم ضمانة بقيمة ١٠ مليون دولار لتغطية كلفة النفط. ولكن في هذا الشهر، لم يكن لدى المصرف المركزي المالُ الكافي اللازم لشراء النفط. ومن دون النفط، سوف تتوقف محطة التكرير عن إنتاج الغازولين والديزل وتُغلق محطاتُ الوقود في البلاد.

كان هارت - المحامي الذي شجّعه صهرُه، رئيس الحكومة، على الانخراط في العمل السياسي - يعرف تبعات ذلك جيداً. كان اقتصادُ جامايكا لا يزال يتعافى من

تداعيات الأزمات النفطية في سبعينيات القرن العشرين التي قادت إلى عنف سياسي حوّل شوارعَ كنغستون إلى ساحة حرب. وفي أوائل الثمانينيات كانت موجة العنف قد خفّت، لكن النسيج الاقتصادي والاجتماعي للبلاد كان لا يزال هشاً.

اتصل هارت بالشخص الوحيد الذي يؤمن بقدرته على المساعدة بتفادي الكارثة: ويلي ستروثوت Willy Strothotte، التاجر الألماني الطويل الرزين الذي يدير فرعَ شركة Marc Rich & Co في نيويورك. فقد كان للشركة استثمارات ضخمة في جامايكا، إذ كانت هذه الجزيرة الكاريبية الخلابة واحدة من أكبر منتجي البوكسيت والألومينا المستخدمين في تصنيع الألومنيوم.[٢] وكانت Marc Rich & Co أكبرَ تاجرٍ للألومينيوم في العالم.

"هيو، أنا آسف جداً، لا أستطيع مساعدتك. ولا أعتقد أن بمقدور أحدٍ أن يساعدك"، قال ستروثوت. وكوسيلة أخيرة، أعطاه رقم منزل مارك ريتش في زوغ. "لكنني أحذرك، إنها الثانية صباحاً في زوريخ، لذلك لن أتصل به".

لم يكن هارت قد تحدّث إلى ريتش من قبل؛ فقد كانت تعاملاته حتى ذلك الوقت محصورة بستروثوت. تردد قليلاً ثم اتصل بزوغ. أجاب مارك ريتش المرهق على الهاتف.

"سيد ريتش، أنا هيو هارت. ربما لا تعرفني".

"بل أعرف كل شيء عنك"، قال ريتش. "ما الذي يجعلك توقظني في الساعة الثانية صباحاً؟".

"حسناً"، أجاب هارت. "إنها مسألة حياةٍ أو موت". ثم شرح له الكارثة التي تواجهها جامايكا.

"وماذا تتوقع مني أن أفعل بهذا الخصوص؟ إنها الساعة الثانية من صباح يوم الجمعة، ولا يستطيع مصرفكم المركزي تأمين ١٠ مليون دولار. اللعنة؟".

توسّل هارت إليه. وسادت لحظة من الصمت.

"اتصل بِويلي بعد ساعة"، قال له ريتش ثم أغلق سماعة الهاتف.

عندما اتصل هارت بستروثوت في نيويورك، كانت ناقلة محملة بالنفط في طريقها إلى جامايكا. كان ريتش قد أعطى تعليماته التي تقضي بتوقف شحنةٍ من النفط الخام

الفنزويلي كان يوردها إلى ساحل الولايات المتحدة الشرقي في كنغستون. وفي مساء يوم السبت، قبل ٢٤ ساعة من نفاد النفط في جامايكا، أفرغت الناقلة ٣٠٠,٠٠٠ برميل من النفط.

كان ذلك دليلاً على السلطة الهائلة التي ملكها مارك ريتش بفضل خبرته الهائلة في السوق النفطية. كانت الصدماتُ النفطية في سبعينيات القرن العشرين قد ملأت خزائنَ تجار السلع، وقد دعّموا قوّتهم المالية الجديدة بقدرٍ عالٍ من الثقة لم يكن يملكه الكثيرُ من المستثمرين. فمع حلول الثمانينيات، كانت العلامة التجارية التي تميز تجار السلع تتمثل في استثمار أموالهم في أماكنَ لا تجرؤ الشركات الأخرى على دخولها.

كانت جامايكا أكبر مثال على ذلك؛ إذ كانت البلادُ على حافة الإفلاس دون أن تجد من يُقرضها المال اللازم لإنقاذها، لكن ريتش كان قد ورّدَ لتوّه إلى الحكومة كمية من النفط يصل ثمنها إلى ١٠ مليون دولار حتى دون توقيع أي عقد. لكن هذه المجازفة ستؤتي ثمارَها. فلن تنسى حكومة جامايكا إنقاذ ريتش لها من الانهيار المحتوم. وسوف تصبح هذه الجزيرة الكاريبية مصدراً للربح بالنسبة إلى ريتش وأخلافه لعقودٍ قادمة.

"كانت إحدى أقسى اللحظات العصيبة التي عشتها في حياتي"، قال هارت. "وبصراحة شديدة، أعتقد أنها كانت ستودي بالحكومة".

كانت صفقات مارك ريتش مع جامايكا مؤشراً على النقلات التي تحدث في الاقتصاد العالمي في سبعينيات وثمانينيات القرن العشرين. فمن جامايكا إلى المملكة العربية السعودية وغويّانا إلى البيرو، كانت عقود الازدهار الاقتصادي العالمي قد ولّدت استثماراتٍ ضخمة في إنتاج السلع حول العالم. كانت الحكومات في الشرق الأوسط وأفريقيا وأميركا اللاتينية تسيطر الآن على السلع التي تنتجها عبر التأميم. فقد عمل انتقالُ النفوذ من شركات النفط والتعدين الأميركية والأوروبية الكبيرة إلى الحكومات فيما كان يُعرف باسم "العالم الثالث" على تأمين الفرص التي استغلّها تجارُ السلع بنهمٍ كبير. وقد شكلوا، من خلال ذلك، رابطاً بين العديد من البلدان التي صارت تمسك بزمام أمورها والنظام المالي العالمي، وساعدوا في تدفق الدولارات إلى حكوماتٍ وقادة لا يملكون أي مصدرٍ آخرَ للتمويل.

بدا ذلك جلياً في صناعة الألومنيوم. إذ إن الازدهار الاقتصادي الذي تلا الحربَ العالمية الثانية قد حوّلَ الألومنيوم إلى المعدن الأهم في العالم. وبما أن الألومنيوم أرخص من النحاس وأخفّ وأكثر مرونة من الفولاذ، فقد ارتفع استهلاكه ارتفاعاً كبيراً بفضل تعدد استخداماته في الطائرات والسيارات والسلع البيضاء التي صارت رمزاً للعصر الاستهلاكي الجديد.

كان الألومنيوم، حتى مجيء الحرب، مادة حصرية نسبياً. لكن الآلة العسكرية كانت بحاجة إلى عدد كبير من الطائرات، ولذلك كان المصنّعون بحاجة إلى كميات ضخمة من الألومنيوم. لذلك تم تشجيع الأميركيين على جمع قطع الألومنيوم المتناثرة حول منازلهم لمساعدة الجيش. وقد بثت إحدى المحطات الإذاعية برنامجاً حمل اسمَ "الألومنيوم لأغراض دفاعية"، ووُزّعت بطاقات سينمائية مجانية للأطفال مقابل جمع رقائق الألومنيوم.[٣]

ومع انتهاء الحرب، كانت صناعة الألومنيوم قادرة على تلبية حاجات الانتعاش الاستهلاكي القادم. ارتفع الإنتاجُ من مليون طنٍّ في سنة ١٩٤٥ إلى ١٠ ملايين طن في سنة ١٩٧٠.[٤] وقد أدى هذا إلى اهتمام عالمي بالبوكسيت، المادة الترابية البنيّة المائلة إلى الحمرة الموجودة في غينيا وأستراليا والجبال الزرقاء الشهيرة في الداخل الجامايكي. كان يُحوّل البوكسيت أولاً إلى بودرة الألومينا البيضاء ومن ثم إلى معدن الألومنيوم.

على مدى عقود طويلة، كانت سوق الألومنيوم خاضعة لهيمنة عدد قليل من الشركات الأميركية، على غرار هيمنة "الأخوات السبع" على السوق النفطية. كانت Alcoa، الشركة التي أسسها في سنة ١٨٨٨ الرجلُ الذي اخترع عملية استخراج الألومنيوم، تتمتع بهيمنة كبيرة، إذ أرغمتها إحدى المحاكم الأميركية في سنة ١٩٥١ على الانفصال عن أصولها العالمية المصنفة تحت اسم Alcan الكندية. وفي سنة ١٩٥٥، كانت شركات الألومنيوم الست الكبرى – بقيادة Alcoa وAlcan – تسيطر على ٨٨% من واردات البوكسيت للعالم غير الاشتراكي، و٩١% من الألومينا، و٨٦% من الألومنيوم.[٥] وخلال فترة الستينيات والسبعينيات، كان المنتجون الكبار أحياناً يبيعون الألومنيوم القادم من "الكتلة الشرقية" بناءً على "اتفاقية جنتلمان" صارمة

تحول دون وصوله إلى السوق.[٦]

وعلى غرار السوق النفطية، كان المنتجون الكبار يتحكمون بالأسعار وينشرون الأسعار التي سيبيعون بها هذا المعدن في كل منطقة. وعلى غرار النفط أيضاً، بدأ هذا الوضع يتغير في سبعينيات القرن العشرين. فقد اجتاح العالمَ نزوعٌ إلى "تأميم الموارد" مع سعي البلدان المستقلة حديثاً إلى تحقيق استقلالٍ أكبرَ عن حكامها السابقين وارتفاع الأسعار الذي جعل من قطاع السلع هدفاً مُربحاً.

في قطاع الألومنيوم، بدأ التأميم في غويانا المحاذية لفنزويلا، والتي كانت خامسَ أكبر منتجٍ للبوكسيت في العالم.[٧] ففي ١ آذار/ مارس من سنة ١٩٧١، شرّعَ البرلمانُ في غويانا تأميمَ صناعة البوكسيت في البلاد، بما في ذلك شركة تابعة للشركة العملاقة الكندية Alcan التي كانت أكبر شركة في البلاد آنذاك. وقد هزَّ هذا الإجراءُ مجالسَ الإدارة والعواصم الغربية.

"إن الأنماط التسويقية والخطط الاستثمارية لصناعة البوكسيت العالمية تواجه خطرَ الهيجان القومي في منطقة الكاريبي"، حذَرت "وكالة الاستخبارات المركزية" (CIA).[٨] لكن وكالة التجسس الأميركية هذه قللت من احتمال نجاح عملية التأميم في غويانا، فتنبأت بأن الشركات الكبرى الست سوف ترفض التعاملَ مع منتجات هذه البلاد التي لن تجد من يشتري منها البوكسيت والألومينا. لكن "وكالة الاستخبارات المركزية" لم تضع في حسبانها شركة Philipp Brothers. فقد طار مديران تنفيذيان من هذه الشركة إلى عاصمة غويانا وأقنعا الحكومة بالسماح للشركة ببيع إنتاجها الكامل من البوكسيت والألومينا.[٩] وبعد سنة، أشارت CIA إلى أن جهودَ غويانا في بيع الألومينا قد لاقت دعماً من "عميلها التسويقي الجديد النيويوركي الشرس Philipp Brothers".[١٠]

شكلت جامايكا جائزة أكبرَ للتجار. ففي بدايات الستينيات من القرن العشرين، كانت الجزيرة أكبر منتجٍ للبوكسيت في العالم وأحدَ أكبر مورّدي الألومينا مع استثماراتٍ لمعظم شركات الألومنيوم الكبرى. كان مايكل مانلي Michael Manley، رئيس وزراء جامايكا الاشتراكي الكاريزماتي، قد فتح البابَ أمام الشركات التجارية في إجراءٍ درامي يهدف إلى زيادة حصة الحكومة من أرباح البوكسيت والألومينا في

سنة ١٩٧٤. وعلى غرار عمليات تأميم الصناعة النفطية في بلدان OPEC، انتهت محاولتُه بالقبض على حصة أكبرَ من أرباح هذه الصناعة بامتلاك الحكومة لأسهمٍ في معظم مناجم البوكسيت ومحطات تكرير الألومينا في البلاد. وهكذا، ومع نهاية السبعينيات، كانت حكومة جامايكا تملك كمياتٍ كبيرة من البوكسيت والألومينا، لكنها لم تكن تملك الخبرة اللازمة لبيعها وشحنها. وبالنسبة إلى التجار، كان ذلك نوعاً من السيناريو المثالي.

كانت "الحرب الباردة" مستعرة. ومع نهاية السبعينيات كانت المعركة المحتدمة بين موسكو وواشنطن تدور في دوائرَ صغيرة في شوارع كنغستون. إذ كانت العصابات الموالية للطرفين المتناحرين تخوض حرباً دموية في عاصمة جامايكا. يستذكرُ أحدُ السفراء الأميركيين في ذلك الوقت مروره فوق جثة ساخنة تُلقى على عتبة السفارة الأميركية في كل صباح.[11]

كان الثوّارُ اليساريون يحققون انتصارات متتالية في المنطقة. فقد أُسقطت حكومة غرينادا الكاريبية بانقلابٍ قادته مجموعة سرعان ما أعلنت انحيازَها إلى كوبا والاتحاد السوفياتي. وفي نيكاراغوا، استولت قوات "ساندينيستا" على السلطة بدعمٍ من الاتحاد السوفياتي.

على خلفية هذا المشهد، أثارَ مانلي قلقَ الولايات المتحدة. فقد كان على علاقة وديّة مع كاسترو، كما أبرمَ العديد من الصفقات مع الاتحاد السوفياتي. ولذلك عندما فشل حزبُه في انتخابات ١٩٨٠، قررت الولاياتُ المتحدة دعمَ الحكومة الجديدة بزعامة منافسه إدوارد سيغا Edward Seaga.

كانت "بوكسيت" هي كلمة السرّ. إذ كان سيغا أولَ رئيس أجنبي يدعوه رونالد ريغان Ronald Reagan، الرئيسُ الأميركي الجديد، إلى "البيت الأبيض". كان ريغان يؤمن بـ"سحر السوق"، مما دفعه إلى توجيه الموارد الاقتصادية الأميركية الضخمة لقلبِ المدّ السياسي في المنطقة، وكانت جامايكا تشكل محورَ هذه السياسة.[12] أمرَ وكالة التخزين الأميركية بشراء ٣,٨ ملايين طنٍّ من البوكسيت الجامايكي بين سنتي ١٩٨٢ و١٩٨٤، أي ما يعادل سدسَ إنتاج البلاد.[13] كان ذلك مفيداً، لكن جامايكا كانت بحاجة ماسة إلى المال. وهنا تدخّلت Marc Rich & Co ودفعت للحكومة مقدماً

مقابل البوكسيت الذي ستبيعه لاحقاً للولايات المتحدة.[١٤]

"لم نحقق ربحاً كبيراً"، يقول ماني وايز Manny Weiss – أحد تجار Marc Rich & Co الذين ساهموا في ترتيب الصفقة. "كانت طريقة لتأسيس علاقة مع جامايكا". كانت بداية تشابكٍ عميق بين حكومة جامايكا وتجار السلع سيشملُ اتصالَ هيو هارت المتأخر بمارك ريتش بحثاً عن شحنة نفطية.

لكن لم تكن تلك هي الطريقة الوحيدة التي ساعدت فيها Marc Rich & Co هذا البلدَ الكاريبي. فعلى سبيل المثال، كانت جامايكا – على غرار العديد من البلدان النامية في سبعينيات وثمانينيات القرن العشرين – تعتمد بقوة على القروض التي تحصل عليها من "صندوق النقد الدولي". لكن "صندوق النقد الدولي" فرض عليها شروطاً قاسية تضمنت الإيفاء ببعض الالتزامات المالية بانتظام. لكن الحسابات الحكومية لم تكن كافية في بعض الأحيان وتنقصها بضعة ملايين من الدولارات.

وهكذا لجأت الحكومة إلى شركة Marc Rich & Co. يستذكر هارت أنه اتصل بستروثوت في إحدى المناسبات ليخبرَه أن حكومة جامايكا بحاجة ماسة إلى ٥ مليون دولار للإيفاء بالتزاماتها تجاه "صندوق النقد الدولي"، فاستجابَ التاجرُ الألماني على الفور. مرة أخرى، أنقذت Marc Rich & Co الحكومة الجامايكية، ومرة أخرى فعلت ذلك دون توقيع أي عقد. كانت مثل هذه الصفقات تتطلب بعض الحسابات الخلاقة: فمن أجل الإيفاء بالالتزامات تجاه "صندوق النقد الدولي"، لم يكن للأموال التي أودعتها الشركة التجارية في حساب الحكومة أن تظهر كأنّها دَين. "بالتأكيد كانت دَيناً، لكنها لم تظهر بصفتها دَيناً قطّ"، قال هارت. "لم نكن ندين لهم بأي شيء في السجلات الرسمية".

لم يكن ذلك كل شيء. فعندما عزمت الحكومة الجامايكية على شراء محطة تكرير النفط الوحيدة في البلاد من شركة تابعة لشركة Exxon، أقرضتها شركة Marc Rich & Co المالَ اللازم. حتى أن هذه الشركة التجارية ساهمت في تمويل فريق جامايكا في "الألعاب الأولمبية" التي جرت في لوس أنجلس سنة ١٩٨٤، كما أنها دفعت له ليرسلَ فريقَ تزلّجٍ للمشاركة في "الألعاب الأولمبية الشتوية" – وقد تم تسجيل رحلته المفاجئة في فيلم ديزني يحمل اسم Cool Runnings [منافسات سلسة].[١٥]

من وجهة نظر النقاد، كانت سيطرة مارك على جامايكا هائلة. "لقد اختطف اقتصادَ جامايكا"، قال أحدُ المسؤولين الأميركيين.[١٦]

لكن هارت، الذي لا يزال على علاقة طيبة مع بعض تجار Marc Rich & Co السابقين بعد ثلاثة عقود، يقول إن هذه الشركة التجارية قد أنقذت البلدَ من الضياع.

"من المؤكد أن مارك ريتش قد قدم لنا مساعدات كبيرة"، يقول هارت. "كانت تربطنا علاقة جيدة. صحيح أنهم جنوا أرباحاً ضخمة. لقد حققوا أرباحاً كبيرة، وهم يستحقونها. لكننا نحن أيضاً جنينا أرباحاً أكثر ممّا كنا سنحقق في حال لجأنا إلى السوق المفتوحة".[١٧]

بالنسبة إلى Marc Rich & Co، كانت العلاقة مع جامايكا بداية سلسلةٍ مذهلة من الصفقات التي تمتد من الجزيرة الكاريبية حتّى مركز الولايات المتحدة الصناعي. وسوف تمنح هذه الشركة التجارية موقعاً رئيساً في سوق الألومنيوم العالمية يدرّ عليها أرباحاً تقدر بمئات الملايين من الدولارات. وقد كان ما حصل لاحقاً دليلاً ساطعاً على كفاءة تجار Marc Rich & Co في تحويل علاقة مع حكومة فقيرة إلى امتيازٍ مالي خاص.

مع أواسط ثمانينيات القرن العشرين، كانت صناعة الألومنيوم قد دخلت هبوطاً عقابياً. وكان السبب يكمن في كلفة الطاقة. فعلى الرغم من أن الألومنيوم واحد من أكثر العناصر شيوعاً في القشرة الأرضية، فإنّ تحويلَه إلى معدنٍ نقي هو عملية مكلفة مكوّنة من خطوتين – أولاً، من بوكسيت إلى ألومينا، ثم من الألومينا إلى الألومنيوم – تستهلك كمية كبيرة من الطاقة.

يتطلّبُ إنتاج طنٍّ من الألومنيوم كمية الكهرباء نفسَها التي يستهلكها أي منزلٍ أميركي في السنة الواحدة. ولأن استهلاكَ الطاقة كبيرٌ، يتندّرُ التجارُ بوصف الألومنيومَ على أنه "كهرباء جامدة". ولهذا السبب تُبنى مصاهِر المعادن في أماكنَ تتميز برخص الكهرباء، مثل سيبيريا بطاقتها الكهرومائية، وآيسلاندا بتوليدها للحرارة الجوفية، أو الشرق الأوسط الغنيّ بالغاز الطبيعي.

حتى سنة ١٩٧٣، لم تكن شركات الألومنيوم قلقة حول فواتير الكهرباء. لكن

أسعار النفط ارتفعت بنسبٍ كبيرة، ما دفع بكلفة الطاقة العالية إلى إغراق الصناعة في أزمة حقيقية.

وفي الوقت نفسه، كانت سلطة التسعير في هذه الصناعة تنتقل من الشركات الكبيرة إلى London Metal Exchange، حيث كان التجار يشترون الألومنيوم ويبيعونه. وبتسارع، صار سعرُ كل عنصر من العناصر التي تدخل في سلسلة إنتاج الألومنيوم – من الألومينا إلى قصدير المطبخ – مرتبطاً بالأسعار التي تحددها هذه البورصة. ومع تضاؤل الاستهلاك، انخفضت أسعار هذه البورصة.

تلقت الصناعة الجامايكية ضربة قوية. فقد بُنيت مفاعلات الألومينا في هذه الجزيرة بالقرب من المولّدات التي تعمل على النفط في خمسينيات وستينيات القرن العشرين، ما جعلها تحت رحمة أسعار النفط المرتفعة. تضاءل إنتاجُ الألومينا والبوكسيت.[١٨] وأعلنت واحدة من شركات الألومنيوم الكبيرة – Reynolds – عن عزمها على إغلاق عمليات البوكسيت الجامايكية في سنة ١٩٨٤. وبعد ذلك، وفي سنة ١٩٨٥، دخل مديرُ مفاعل Alcoa إلى مكتب هارت ليُعلمَه أن الشركة الأميركية سوف تغلق المفاعل بعد بضعة أيام.[١٩]

سارع هارت، الذي يدرك جيداً النتائج المدمرة التي ستحل باقتصاد جامايكا، إلى رسم خطةٍ لإنقاذ هذه الصناعة. قرّر أن الحكومة ستشتري المفاعل. لكن المشكلة هي أنه لا يملك المالَ اللازم لتنفيذ خطته هذه. فلنجاح الخطة، عليه العثور على طرفٍ مستعد لشراء الألومينا، ولم يكن ذلك بالأمر اليسير. فقد كانت السوق تشهد فائضاً ضخماً وكانت الأسعار متدنية جداً. والأسوأ من هذا كله هو تعذّر تخزين الألومينا لوقت طويل بسبب امتصاصها للرطوبة المتسربة من الهواء. ولذلك ركب هارت طائرة إلى سويسرا ليقابل الأشخاصَ الوحيدين القادرين على مساعدته، أي التجارَ العاملين في شركة Marc Rich & Co.

لم يتردد ستروثوت ووايز. فقد فاوضا هارت على عقدٍ لعشر سنوات يقضي بشراء الألومينا من مفاعل Alcoa، Jamalco. كما سيوردان الفيول والصودا الكاوية اللذين يدخلان في تكاليف الإنتاج، بالإضافة إلى دفع جزء من المال مقدماً للمساعدة في تمويل حصول الحكومة على حصة في الشركة من Alcoa.

حصل التاجران على سعرٍ متدنٍّ جداً مقابل الدفعة النقدية المقدمة سلفاً وتأمين سوقٍ معين لألومينا جامايكا. فقد اتُّفق على بيع المخزون كله مقابل سعرٍ لا يساوي أكثر من ٩,٢٥% من سعر الألومنيوم المحدد من قبل بورصة لندن.[٢٠] كانت صفقة رابحة جداً؛ فقد نوّه "البنك الدولي"، بعد اطلاعه على هذه الصفقة بعد بضع سنوات، أن النسبة كانت "نحو ٢٥% أقل من شروط التعاقد النموذجية".[٢١]

كانت تلك بداية واحدة من الصفقات التجارية الأكثر ربحاً بالنسبة إلى Marc Rich & Co. إذ لم تشكل الأزمة التي عصفت بهذه الصناعة ضغطاً كبيراً على منتجي الألومينا فقط، لكن مصاهرَ الألومنيوم حول العالم – التي تحوّل الألومينا إلى الومنيوم – كانت تواجه مصاعبَ ماديةً أيضاً. ثم عرضت Marc Rich & Co صفقةً على المصاهر المتأزّمة: تتكفل الشركة التجارية بتزويد هذه المصاهر بالألومينا وتأخذ الألومنيوم الناتج بالمقابل. كان هذا النوع من الصفقة – أي مبادلة المادة الخام بمُنتج نهائي – يُسمّى "التحصيل"، وقد استُخدم من قَبلُ في تجارة النفط والزنك، لكن شركة Marc Rich & Co أدخلَته في تجارة الألومنيوم.

"لقد انتشر كالنار في الهشيم"، يقول وايز. وأصبحت الشركة التجارية "أشبه بمُنتجٍ دون المشكلات المتأتية من ملكية الإنتاج".[٢٢] وخلال بضعة أسابيع في سنة ١٩٨٦، عقدت الشركة الفرعية الأميركية التابعة لشركة Marc Rich & Co عقود تحصيلٍ مع مصاهرَ في أوريغون وأوهايو وكارولاينا الجنوبية.[٢٣] وقد ساهم العقدُ مع حكومة جامايكا لشراء الألومينا وعقودُ التحصيل هذه للحصول على الألومنيوم في تحويل Marc Rich & Co إلى أكبر تاجر ألومنيوم في العالم، في منافسة مع عمالقة صناعيين مثل Alcoa وAlcan – وذلك من دون أن تدير الشركة أي مصاهرَ كانت. وفي سنة ١٩٨٧، ذهبت الشركة إلى أبعدَ من ذلك. فقد اشترت في "مونت هولّي" – الواقعة خارج تشارلستون، عاصمة ولاية كارولاينا الجنوبية – سهماً بنسبة ٢٧% في أحد مصاهر الألومنيوم – وهو استثمارها الرئيس الأول في الأصول. كما عقدت صفقة تحصيلٍ لامتلاك نصف ما ينتجه المِصهَر.

كان التوقيتُ ملائماً جداً. ففي بدايات سنة ١٩٨٧، وصل وايز إلى قناعة بحتمية ارتفاع كبير في أسعار الألومنيوم. كانت البرازيل تُعتبَر مصدراً رئيساً جديداً للتوريد،

لكن صناعة الألومنيوم فيها عانت بشدة من قطع التيار الكهربائي.[٢٤] وفي أمكنة أخرى، أثرت أسعارُ الكهرباء المرتفعة في عملية الإنتاج تأثيراً كبيراً. وبعد الهبوط الذي شهدته بداية الثمانينيات، بدأت عجلة الاقتصاد الأميركي بالدوران السريع. وكانت شركة Marc Rich & Co في موقعٍ يمكّنها من جني الأرباح المتأتية من صفقات التحصيل التي ضمنَت تدفقاً ثابتاً للمعادن. لكن وايز ذهب إلى أبعد من ذلك، إذ شرع في شراء الألومنيوم مباشرةً من London Metal Exchange في رهانٍ كبير على ارتفاع الأسعار.

لكن أسعار الألومنيوم لم ترتفع فقط، بل حلّقت إلى مستوياتٍ عالية. فقد أدى الطلبُ المتزايد على الألومنيوم في السيارات والأدوات المنزلية إلى تجفيف مخزون الألومنيوم بصورة خطِرة. إذ سارع مستخدمو الألومنيوم إلى شرائه بكميات ضخمة، ما أدى إلى استنزاف المخزون في المستودعات المرتبطة ببورصة لندن. وانضمّ إليهم وايز الذي كان مخزونُه – الذي قيّدَه مديريرو Marc Rich & Co بكمية لا تزيد عن ١٠٠,٠٠٠ طنّ – أكبرَ مما بقيَ في جميع مستودعات London Metal Exchange.

كانت عاصفة مثالية. فمن مستوىً منخفضٍ في سنة ١٩٨٥، ارتفع سعرُ الألومنيوم إلى أكثر من أربعة أضعافٍ في شهر حزيران/ يونيو من عام ١٩٨٨. وقد ترك ذلك أثراً واسعاً وكبيراً، إذ ارتفع سعر قصدير الألومنيوم المستخدم في المطابخ إلى أكثر من ثلاثة أضعاف.[٢٥]

حشرَ وايز سوقَ الألومنيوم في الزاوية. فعلى الرغم من أنه لم يملك كلّ الألومنيوم الموجود في العالم – إذ كان ذلك خارج الإمكانات المادية لشركة Marc Rich & Co – فإنه لم يكن في حاجة إلى ذلك. ففي London Metal Exchange، كما في مقايضاتٍ آجلة أخرى، يشتري التجار ويبيعون عقود تسليم السلع في تاريخ محدد. وعندما يأتي ذلك الموعد، يكون على التجار الذين باعوا عقوداً آجلة تسليم السلع إلى مشتريها. ويعني ذلك، في London Metal Exchange، تسليم المعادن المخزونة في مستودعاتها.

ولكن في سوق الألومنيوم في صيف ١٩٨٨، لم تكن هناك كمياتٌ كافية من الألومنيوم للتسليم في مستودعات London Metal Exchange. وقد أدى هذا إلى حشرِ كل من باع عقودَ الألومنيوم الآجلة في الزاوية. فمع غياب المخزون اللازم للإيفاء بهذه العقود، لم يكن أمام هؤلاء التجار سوى شراء العقود التي باعوها سابقاً. وكان

ذلك يعني الشراء من وايز.

كانت الكلفة عالية جداً. فقد حلّق سعرُ الألومنيوم المخصص للتسليم الفوري إلى ٤,٢٩٠ دولار للطن الواحد – أي بزيادة ١,٠٠٠ دولار عن عقود التسليم خلال ثلاثة أشهر، وهو دليلٌ ساطع على حجم النقص الحاصل. كان فرقُ السعر ذاك عالياً جداً إلى درجة أن بعض التجار المنافسين بدؤوا بشحن الألومنيوم جوّاً من الولايات المتحدة إلى مستودعات London Metal Exchange بالقرب من Rotterdam لإيصال الألومنيوم بأقصى سرعة ممكنة.[٢٦] وصلت أرباحُ وايز إلى ملايين الدولارات.

ثم انخفضت أسعارُ السوق بالسرعة التي ارتفعت بها. فقد بدأ التجارُ اليابانيون ببيع مخزونهم في محاولة لتخفيف الضغط. لكن Marc Rich & Co، التي تلقّفت أنباءَ المبيعات اليابانية عبرَ قنواتها الخاصة في طوكيو، كانت قد باعت وضعَها المالي سلفاً. يقول وايز إنه لم يسعَ إلى التضييق على السوق، لكنه استشرفَ النقصَ القادم في الألومنيوم. "لم يكن لأحدٍ أن يتخيّل ذلك الموقف، كان ذلك مجرد ضربة حظ".[٢٧]

لكن ضربة الحظ تلك جلبت ثروة هائلة لشركة Marc Rich & Co. ففي سنة ١٩٨٨، كان قسمُ المعادن قد فاقَ النفط ليصبحَ المولّدَ الربحيّ الأساسي في الشركة.[٢٨] فقد بلغت أرباحُ الألومنيوم وحده أكثر من ١٠٠ مليون دولار في تلك السنة.[٢٩]

ولكن بقدر ما أثرَت هذه الشركة التجارية من أرباح الألومنيوم، كان السياسيون المعارضون في جامايكا يحتجّون أن الشركة قد استغلّت الحكومة. وبعد انتخابات ١٩٨٩، عاد رئيسُ الوزراء السابق مايكل مانلي إلى السلطة بوعدٍ للتحقيق في العقود التي أبرمَتها الحكومة السابقة مع مارك ريتش. لكنه سرعان ما اصطدم بالنفوذ الهائل الذي تملكه الشركة التجارية. إذ لم يكن مارك ريتش ليتخلّى عن صفقة رابحة دون قتال، وكانت جامايكا لا تزال بحاجة إلى أموال شركته.

كان Hugh Small، وزيرُ التعدين الجديد، واحداً من أفصح منتقدي علاقة الحكومة السابقة بريتش. وفي زيارة له إلى فنزويلا، أخذه أحدُ الوزراء الفنزويليين جانباً وأخذ يكيل المديحَ لشركة Marc Rich & Co، ثم حذّره أن "من مصلحة جامايكا" تخفيف نبرتها العدائية تجاه هذه الشركة التجارية. وبعد وقت قصير توجه هذا الوزيرُ إلى كندا للتفاوض مع Alcan، شركةِ الألومنيوم العملاقة. مرة أخرى برز اسمُ مارك ريتش. وفي

هذه المرة، عرض الكنديون على سمول فيلماً وثائقياً عن أهمية هذه الشركة بالنسبة إلى صناعة الألومنيوم العالمية.[٣٠]

ذهب سمول لمقابلة ويلي ستروثوت الذي وافق على زيادة صغيرة في سعر الألومنيوم في العقود المبرمة مع Marc Rich & Co[٣١]– ولكن بشرط يقتضي إعلان الحكومة الجامايكية إغلاق التحقيقات القائمة حول العلاقة مع مارك ريتش. رفض الوزير الغاضب الشرطَ المطروح. لكن لم يكن أمام جامايكا خيارات كثيرة، إذ كانت لا تزال بحاجة إلى أموال ريتش. وفي نهاية شهر حزيران/ يونيو، وقف مانلي في البرلمان معلناً أنه أخذ قرضاً جديداً من Marc Rich & Co بقيمة ٤٥ مليون دولار لمساعدة الحكومة في الإيفاء بالتزاماتها أمام صندوق النقد الدولي (IMF). "إذا كان مارك ريتش مفيداً لجامايكا، فإن مارك ريتش مفيدٌ لجامايكا"، قال مانلي. لم يمثل ذلك الاعتذارَ الذي طالب به ستروثوت، لكنه كان كافياً.[٣٢]

بالنسبة إلى شركة Marc Rich & Co، ولاحقاً إلى خليفتها Glencore، سوف تكون جامايكا مصدراً لأرباحٍ ضخمة لنحو ثلاثة عقود. في منتصف الألفينيات، على سبيل المثال، ومع ارتفاع أسعار السلع، كانت Glencore تدفع للحكومة الجامايكية أقلَّ من نصف سعر السوق مقابل الألومينا، وذلك بفضل العقود التي أُبرمَت قبل ذلك بسنين. ففي غضون ثلاث سنوات فقط، من سنة ٢٠٠٤ إلى سنة ٢٠٠٦، كان على الحكومة الجامايكية أن تتلقى ٣٧٠ مليون دولار كعائدات إضافية لو أنها كانت تبيع إنتاجَها من الألومينا في السوق الفورية بدلاً من بيعها لشركة Glencore[٣٣]. ولذلك يحق لنا الافتراض أن أرباحَ الشركة التجارية في تلك الصفقة كانت مكافئة لهذا المبلغ.

وبالمقابل، على مدى ثلاثين عاماً، سوف تقدم Marc Rich & Co وGlencore تمويلاً لجامايكا بنحو ١ مليار دولار.[٣٤] فقد "كانت Glencore، ومن قبلها Marc Rich & Co، آخرَ المصارف حقاً"، يقول كارلتون ديفيس Carlton Davis، أحد الرؤساء السابقين للإدارة المدنية في جامايكا، الذي شارك في عددٍ من المفاوضات مع الشركة التجارية.[٣٥]

كانت الصفقاتُ في جامايكا تجلياً جوهرياً للنفوذ الجديد الذي يتمتع به تجارُ السلع. فبفضل نفوذهم المالي غير المسبوق وهيمنتهم على سوق السلع، نجح تجارٌ

من أمثال مارك ريتش في استغلال الضعف الذي تعاني منه بلدانٌ من أمثال جامايكا. فمع تراجع شركات النفط والتعدين الغربية الكبرى، وغياب القوانين الضابطة، وعدم اكتشاف مصارف "وول ستريت" للأسواق الناشئة آنذاك، كان التجارُ طليقي الأيدي تماماً.

لم يكن مارك ريتش تاجرَ السلع الوحيد البارز في بداية الثمانينيات. فقد أصبحت هذه الفترة مرتبطة بتجاوزات "وول ستريت"، لكن تجارَ السلع لم يكونوا أقلَّ إسرافاً في أذواقهم أو الأموال التي يتقاضونها. فقد كان تجارُ Marc Rich & Co يأتون إلى مكتبهم في الحيّ الراقي "مايفير" وهم يرتدون ربطات عنق Hermès الغالية، وكان بعضهم ينفقون مبالغَ باهظة على الكوكايين، كما كانت الشركة توزع عليهم سيارات السباق في حفلات عيد الميلاد.

كان هؤلاء التجار مدينينَ في جمع ثرواتهم للتغيّر الحاصل في المشهد السياسي العالمي. إذ لم تكن جامايكا البلدَ الوحيدَ الذي يعاني من الأزمات المالية. فقد عمل ارتفاعُ أسعار النفط في السبعينيات على إغراق العديد من البلدان المستوردة في الفوضى. ففي جميع أرجاء أميركا اللاتينية، كانت البلدانُ تعاني من أزمات ديونٍ حادة أودَت بالطبقات المتوسطة وأغرقت الملايين في الفقر. في تلك الأثناء، كانت موسكو وواشنطن تخوضان حروباً بالوكالة في جميع أنحاء العالم، من نيكاراغوا إلى أنغولا. ونتيجة لذلك تزايدت حالات الحظر التجاري.

لم يكن التأميم في البلدان النامية يقتصر على صناعة البوكسيت. ففي كل مكانٍ من العالم، كانت الشركاتُ الأميركية الضخمة تفقد سيطرتَها على أسواق السلع. فقد أمّمت أربعة من أكبر البلدان المصدرة للنحاس - تشيلي، والبيرو، وجمهورية الكونغو الديموقراطية، وزامبيا -بعضَ صناعاتها التعدينية أو جميعَها في ستينيات وسبعينيات القرن العشرين.[٣٦] وأصبحت بلدانُ "الكتلة الشرقية" الشيوعية مصدراً مهماً لتوريد الرصاص والزنك والنفط للراغبين في الاتّجار معها. كما أن أسواق السلع بدأت تفتح أبوابَها في كل مكان. ومع تشرذم سلاسل التوريد أكثر فأكثر، تلاشى نفوذ شركات النفط والتعدين الكبيرة. ومع ارتباط الأسعار بالأسواق بعد تحرّرها من هيمنة عدد قليل من الشركات، وجد تجارُ السلع فرصتَهم الذهبية لملء الفراغ الحاصل.

مع انخراط تجار السلع فيما رآه الآخرون بمثابة بلدانٍ صعبة، وجدوا عالماً يفتقر إلى المال وينطوي على الكثير من الأخطار والأرباح في الوقت نفسه. وفي سنة ١٩٨١، طلع أحدُ الخبراء الاقتصاديين في "البنك الدولي" بمصطلح "الأسواق الناشئة" لتوصيف مجموعة من بلدان "العالم الثالث" التي تشهد نمواً سريعاً ودخولاً متسارعاً في الاقتصاد العالمي – وكان التجارُ يكتشفون هذه البلدان قبل أي أحدٍ آخر.[٣٧] وشكلت بلدانٌ مثل البرازيل وإندونيسيا والهند – التي تُعدّ اليوم وجهاتٍ ضرورية حتى للمستثمرين الكبار – تخومَ العالم الرأسمالي.

لم يكتفِ تجارُ السلع بشراء المواد الخام وبيعها في هذه الأسواق الناشئة، بل دخلوا مجالات الصيرفة التجارية والأسهم الخاصة، حيث كانوا يُقرضون الأموال لحكومة نيكاراغوا ويستثمرون، في اليوم التالي، في معامل "الأنشوفة" البيروفية. وبكلمات أخرى، كان تجارُ السلع يتدخلون في الموازنات المالية؛ فكانوا يجمعون التمويلات في العالم الصناعي ثم يستثمرونها في الأسواق الناشئة بهدف تحقيق أرباحٍ أكبر.

لكن هذا العالم كان يتسم بالأخطار والأزمات السياسية وضوابط التجارة الخارجية والبيروقراطية. وفي الوقت نفسه، كان التوقيتُ المناسبُ ضماناً لتحقيق أرباح خيالية. ففي البرازيل والأرجنتين، على سبيل المثال، كانت الاستثمارات تنتج أرباحاً مكافئة لقيمتها خلال سنتين أو ثلاث سنوات، مقابل عشر سنواتٍ أو أكثر في البلدان المتطورة.[٣٨] وكانت الشركات التجارية واثقة من حصولها على أموالها؛ فمن دونها لم يكن بمقدور هذه البلدان تصدير بضائعها وتحصيل الأموال الصعبة اللازمة.

بالنسبة إلى تجار السلع من أمثال ريتش، الذين يتمتعون بنهم كبير للمجازفة والرغبة في الاتّجار مع أي طرفٍ كان، كانت بيئة مثالية. فإن أمّمت حكومة يسارية صناعة مواردها، يكون التجارُ جاهزين لمساعدتها في بيع سلعها. وإن استولت حكومة يمينية على السلطة عبرَ انقلابٍ عسكري، فسوف تكون بحاجة إلى من يساعدها في بيع سلعها أيضاً.

وهذا ما حصل في جامايكا بالضبط. فعندما أبرمت الحكومة اليسارية صفقة مع موسكو لمقايضة البوكسيت بسيارات Lada السوفياتية الصنع، ساعدت Marc Rich & Co في الإجراءات اللوجستية، وعندما قايضت الحكومة التالية البوكسيت مقابل

الحبوب الأميركية وبودرة الحليب، لعبت Marc Rich & Co دورَ الوسيط في هذه الصفقة أيضاً.

"إنها منافسة غير عادلة"، قال أحد التجار المنافسين في شركة فرنسية كبيرة. "ففي معظم الشركات، إذا طالبتَ بإقراض المال إلى جامايكا فإنهم يرمون بك من النافذة".[٣٩]

في الثمانينيات من القرن العشرين، تطاولت لائحة البلدان التي لا تحلمُ "معظم الشركات" في التعامل معها. وكانت الخيارات مسألة تتعلق بالذوق الخاص. فقد كان بعضُ التجار سعداء للمتاجرة في بلدان خطرة مثل الهند أو الفيليبين، لكنهم امتنعوا عن العمل في المناطق الحربية والاتّجار مع الدول المارقة. أما بالنسبة إلى الآخرين، فقد كانت أي بقعة من العالم تشكّل سوقاً ملائمة.

كان مارك ريتش من بين أولئك المستعدين للعمل مع أي طرفٍ كان، بما في ذلك البلدان الواقعة تحت العقوبات الاقتصادية. "في حالات الحظر الاقتصادي، لا يعاني سوى الأشخاص الصغار"، قال إدي إيغلوف Eddie Egloff – أحد الشركاء الكبار في شركة Marc Rich & Co. "كنا نعقد الصفقات تبعاً لقوانيننا وليس تبعاً لقوانين الآخرين".[٤٠] وهكذا تاجرَ ريتش مع حكومة أوغستو بينوشيه Augusto Pinochet التشيلية اليمينية ومع حكومة دانييل أورتيغا Daniel Ortega النيكاراغوية اليسارية على حدٍّ سواء.

من بين جميع الأماكن التي تحولت إلى مرتعٍ لتجار السلع في ثمانينيات القرن العشرين، شكلت جنوب أفريقيا العنصرية المسرحَ الأبرز الذي تجسدت فيه هذه المقاربة التجارية المجردة من الأخلاق. وكان مردودُ تحييد الأخلاق هنا كبيراً جداً. "كان الجميع يتاجرون مع جنوب أفريقيا"، يستذكر إريك دو تيركهايم Eric de Turckheim – المدير التمويلي لشركة Marc Rich & Co وأحد الشركاء المؤسسين لشركة Trafigura لاحقاً.[٤١] وقد قال ريتش نفسُه إن التجارة مع جنوب أفريقيا كانت "أهمّ أعماله التجارية وأكثرها ربحاً".[٤٢]

لكن الثروات التي حققتها مجموعة قليلة من الشركات التجارية النفطية والمديرين

التنفيذيين تأسست – في جزء كبير منها – على إطالة معاناة السود في جنوب أفريقيا. كان النفط بمثابة "كعب أخيل" بالنسبة إلى جنوب أفريقيا. إذ كانت بقية البلدان في القارة الأفريقية تنعمُ بثروات نفطية كبيرة، لكن الجيولوجيا لم تكن رحيمة بجنوب أفريقيا. فعلى مدى سنوات طويلة، كان المصدرُ المحلي الوحيد للغازولين ينطوي على تصنيعه من الفحم عبر عملية مكلفة جاءت بها ألمانيا النازية خلال الحرب العالمية الثانية. فإن كانت جنوب أفريقيا ترغب في الحصول على النفط، كان لزاماً عليها أن تستورده.

تمكنت جنوب أفريقيا من الاتّجار بحرية مع بلدان العالم خلال السنوات القليلة التي تلت فرضَها لحُكم البيض فقط في سنة ١٩٤٨. إذ لم تبدُ قوانين التمييز العنصري التي فرضتها آنذاك مجحفة بالنسبة إلى الكثير من المسؤولين في واشنطن ولندن الذين كانوا جاهزين لدعم حليفتهم في "الحرب الباردة".

ولكن مع مرور الزمن، بدأت حكومة جنوب أفريقيا العنصرية تتعرض للضغط المتزايد. وقد تجلّى هذا التغيّر في المواقف في خطابٍ ألقاه رئيسُ الوزراء البريطاني هارولد مَكميلان Harold Macmillan في كيب تاون في سنة ١٩٦٠. "إن رياح التغيير تعصف بهذه القارة. فقد أصبح تنامي الوعي القومي حقيقة سياسية، سواء أعجبنا ذلك أم لا"، قال مَكميلان.[٤٣] وقد ثار غضبُ العالم بعد أنباء عن مجازرَ وحشية ارتكبها عناصرُ الشرطة البيض في جنوب أفريقيا. إذ استُبعدَ هذا البلد من "الألعاب الأولمبية" الصيفية في كيوتو في سنة ١٩٦٤، وقد كان ذلك الأولَ في سلسلة من العقوبات اللاحقة المماثلة.[٤٤] ولكن بينما كانت جنوب أفريقيا تتعرض للمقاطعة العالمية في الأحداث الرياضية والثقافية، لم يكن اقتصادها قد تأثر بعد. فقد كان النفط لا يزال يتدفق بحرية تامة.

بدأ هذا الوضع يتغير في سنة ١٩٧٤ عندما فرض الأعضاء العرب في OPEC حظراً نفطياً على جنوب أفريقيا لعلاقتها الودية مع إسرائيل. وبعد ذلك، في سنة ١٩٧٧، دعت "الجمعية العامة" للأمم المتحدة إلى فرض حظرٍ نفطي رداً على قمع بريتوريا العنيف للانتفاضة التي حصلت في سويتو في العام السابق. ومع ذلك كان بمقدور جنوب أفريقيا الاعتماد على شاه إيران الذي ضمنَ تدفق النفط الإيراني إليها بغض

النظر عن أي آراء أخرى. فقد بلغت واردات النفط الإيراني إلى جنوب أفريقيا ٨٠% من مجموع الواردات البترولية، فكانت بعض محطات التكرير في البلاد تعمل على النفط الخام الفارسي فقط. لكن الثورة الإيرانية سرعان ما وضعت حداً لهذه التجارة، على المستوى الرسمي على الأقل. فمع وصول آية الله الخميني إلى السلطة، توقفت إيران عن بيع النفط مباشرةً إلى جنوب أفريقيا.

كان على بريتوريا الآن اللجوء إلى تجار السلع. فقد ساعدوا في وصول النفط من إيران والاتحاد السوفياتي والمملكة العربية السعودية وبروناي، ولكنْ مقابل ثمن. فقد كانت هذه التجارة مغلفة بالسريّة، لأن معظم البلدان المنتجة للنفط لم تكن تسمح ببيع النفط لجنوب أفريقيا. ليس بصورة رسمية، على الأقل. وفي كثير من الحالات، كان المسؤولون الحكوميون يتغاضون عن الصفقات المعقودة بهدف ضمان الأرباح المتأتية من التجارة الخارجية، إضافة إلى الرّشى في بعض الأحيان. كان ذلك قبل أن تتمكنَ الأقمارُ الصناعية من تعقّبِ جميع السفن العائمة على سطح المياه، وفي وقتٍ كان بمقدور التجار إخفاء مناوراتهم بسهولة بالغة. ففي إحدى المرات، تلقى قبطان الناقلة Dagli العاملة لمصلحة شركة Marc Rich & Co أوامرَ بإزالة اسم الناقلة. فوجئ القبطان بالطلب وردّ عبر التليكس: "لن أسمح تحت أي ظرف بإزالة الاسم نقطة لكنني سأغطّي الاسم بقطعة من القماش إن كان الطقس يسمح بذلك. مع تحياتي".[٤٥]

لجأ التجارُ أيضاً إلى استخدام شيفراتٍ سرية للإشارة إلى البلدان المنبوذة في مراسلاتهم الداخلية. ففي تليكسات Vitol، كانت تتم الإشارة إلى جنوب أفريقيا باسم Tulip.[٤٦] وفي شركة Marc Rich & Co، كانت جنوب أفريقيا تُعرف باسم Udo، على اسم أودو هورستمان Udo Horstmann، التاجر المسؤول عن التعاطي مع هذا البلد. كما كان النفط الخفيف الإيراني يُعرف باسم "خام رقم ثلاثة". يستذكر مارك كراندال Mark Grandall، الذي أصبح مدير قسم النفط في الشركة في التسعينيات قبل أن يساهم في تأسيس Trafigura، الاجتماعات التي عقدت في تكساس في أوائل الثمانينيات مع مديرين تنفيذيين من Caltex، إحدى الشركات الفرعية التابعة لشركة Chevron، التي كانت تملك محطة تكرير في جنوب أفريقيا. كان الجميع يتحدثون بلغات مشفرة لتفادي المشكلات المحتملة مع السلطات الأميركية. "كنا جالسين

في دالاس مع مجموعة من الرجال البيض الأميركيين نقول: 'هل تعتقد أنك ستحصل في السنة القادمة على كمية أكبر من خام رقم ثلاثة؟'".[٤٧] كما أن إجراءات التجارة النفطية في مكاتب Marc Rich & Co في جوهانسبرغ كانت تُدار من غرفة خاصة تحتوي على خط تليكس خاص وبابٍ مزود بقفل.[٤٨]

ولكن على الرغم من جميع هذه الخدع، تمكن "مكتب الأبحاث الملاحية" - المنظمة غير الحكومية - من تعقّب العديد من التجار بواسطة شبكة من المخبرين واستخدام تقارير التأميم. تعقّب هذا المكتبُ أكثر من ٨٥٠ ناقلة نفطية أثناء تفريغها لحمولاتها في جنوب أفريقيا بين كانون الثاني/ يناير ١٩٧٩ وكانون الأول/ ديسمبر ١٩٩٣. كانت اللائحة دليلاً تفصيلياً للتجارة النفطية في ذلك الوقت، فكانت شركات Marc Rich & Co وTransworld Oil وMarimpex هي المسؤولة عن الشحنات. لكنها لم تكن وحدها، فقد شملت الشركاتُ الشاحنة الأخرى شركاتٍ مثل BP وTotal وRoyal Dutch Shell، وإلى درجة أقل تجارَ سلعٍ آخرين بما في ذلك Vitol.

تكشفت حقائقُ أخرى مع رفع جنوب أفريقيا للسرية عن الوثائق المتعلقة بالصفقات النفطية بعد سقوط نظام التمييز العنصري في البلاد. ففي بدايات التجارة النفطية جنوب الأفريقية، كانت الهيمنة في يدي ديوس وTransworld Oil. ففي سنة ١٩٨٢، على سبيل المثال، جاء أكثر من نصف مشتريات جنوب أفريقيا من ديوس، تبعاً لمذكرة قدمها أحدُ المسؤولين في "صندوق النفط الإستراتيجي" الذي كان يدير مخزونَ البلاد النفطي.[٤٩] كانت لهذا الرجل الهولندي هيمنة كبيرة على جنوب أفريقيا في بداية الثمانينيات، فكان على المسؤولين الكبار بذل جهدٍ كبير لتنويع مصادر التوريد، إذ كانوا يسافرون من بريتوريا إلى نيويورك للقاء مديري Marc Rich & Co وإلى هامبورغ للالتقاء بمسؤولي Marimpex.

لولا هؤلاءِ التجارُ، كان اقتصادُ جنوب أفريقيا العنصرية سينهار قبل سنوات عدة من انهياره الفعلي. فقد اعترف كريس هيونس Chris Heunis، أحد وزراء جنوب أفريقيا، أن بريتوريا كانت تواجه صعوبة في شراء النفط أكثر من الأسلحة، وأنه كان من شأن الحظر النفطي أن "يدمّر" النظامَ العنصري.[٥٠] أما بالنسبة إلى التجار فكانت تجارة

رابحة للغاية. قال ب. و. بوثا P. W. Botha، رئيسُ جنوب أفريقيا من سنة ١٩٧٨ إلى سنة ١٩٨٩، إن شراء النفط الخام من التجار كلّفَ البلدَ ٢٢ مليار رند إضافية (أكثر من ١٠ مليار دولار) خلال عقد واحد.[٥١] ففي عقدٍ واحد في سنة ١٩٧٩، تمكن ريتش من بيع جنوب أفريقيا ملايين البراميل من النفط الخام بسعر ٣٣ دولاراً للبرميل الواحد كان قد اشتراها بالسعر الرسمي، ١٤,٥٥ دولاراً للبرميل الواحد – أي بزيادة تبلغ ١٢٦%.[٥٢] "كان علينا أن ندفع تلك الأموال لتشغيل السيارات وقاطرات الديزل تجنباً لانهيار الحياة الاقتصادية"، قال بوثا – الذي كان يُعرف بلقب "التمساح الضخم" – لصحيفة محلية. "دفعنا سعراً لا نزال نرزح تحت وطأته حتى اليوم".[٥٣]

لم يكن التجارُ يجنون الأرباحَ نتيجة فهمهم العميق للسوق. فقد كانوا على استعدادٍ لتحييد جميع المبادئ الأخلاقية لمضاعفة ثرواتهم. وعند مفاتحتهم بتعاملاتهم مع جنوب أفريقيا، كان التجار يقولون إن كل ما يقومون به قانوني. وقد نجحت محطة BBC في إحراج ديوس عامَ ١٩٨٦ في مؤتمرٍ عُقد في لندن في المقابلة التلفزيونية الوحيدة التي ظهر فيها. فعندما سُئلَ عن التجارة التي يديرها مع جنوب أفريقيا، حاول الهولندي التهرب من الإجابة وأكد أن كل ما يقوم به قانونيّ. "نحن لا نخالف أيّ قوانين في أي من البلدان التي نعمل فيها"، قال ديوس. "استخدام الوثائق المزيفة؟ هذا شيء غير قانوني. أما تغطية اسم سفينة؟ فلست متأكداً أن هذا مخالف للقانون... إذا لديك قارب في حديقتك الخلفية وغطّيت اسمه، فهل يُعَدّ هذا مخالِفاً للقانون؟".[٥٤]

أما ردُّ ريتش فقد كان أكثر التواءً. "كنت ضد نظام الفصل العنصري. كلنا كنا ضد نظام الفصل العنصري"، قال ريتش. ثم أضاف، بالنبرة نفسها: "كان الجنوب أفريقيون بحاجة إلى النفط، وقد امتنع الجميع عن بيعهم إياه بسبب الحظر المفروض. لكننا وافقنا على بيعهم النفط لأننا لم نشعر أن ذلك مخالف للقانون".[٥٥]

في عالم الثمانينيات الذي تميّز بالحظر الاقتصادي والخدمات السياسية، أتقن التجارُ فنَّ التمويه والخداع. كانت التجارة مرتبطةً بالمواقف السياسية؛ فحظرت بلدانٌ كثيرة بَيعَ منتجاتها إلى جنوب أفريقيا، ورفضت بلدانٌ أخرى شراء السلع من بلدان معينة، كما باعت بعضُ البلدان السلعَ لحلفائها بأسعارٍ مخفضة.

خلقت هذه القيودُ فرصاً للربح أمام التجار القادرين على الالتفاف عليها. وكان ذلك يعني، في غالب الأحوال، القدرة على تأمين وثائقَ تثبت أن المنتجات النفطية أو المعدنية قد جاءت من أماكنَ غير الأماكن التي جاءت منها في حقيقة الأمر. فتبعاً لأحد التجار الكبار في ذلك الوقت، كان لدى شركة Marc Rich & Co خزانة مليئة بالأختام والاستمارات الجمركية من جميع بلدان العالم.[٥٦] فإذا كان التاجر بحاجة إلى إثبات تحميل شحنته النفطية في بويرتوريكو، فلا مشكلة في ذلك؛ أو أن تسليمها قد تم في سنغافورة، فهذا شيء في غاية السهولة أيضاً.

بالنسبة إلى Marc Rich & Co، كانت Cobuco إحدى أكثر عمليات التمويه ربحاً في تلك الفترة. وقد كان أبطالُها، تجارُ السلع الأكثر ثراءً في العالم الذين تنكروا بصفتهم بيروقراطيينَ، من أفقر بلدٍ في العالم.[٥٧]

كانت Cobuco شركة تأسست في بداية ثمانينيات القرن العشرين تحت اسم "شركة بوروندي التجارية"، وكان مقرُّها في أحد أحياء بروكسل الراقية. ظاهرياً، كانت Cobuco شركة تجارية تشتري النفط الخام في السوق العالمية وتورده إلى بوروندي، وهي بلدٌ أفريقي صغير وفقير يقع في منطقة "البحيرات الكبرى" على الحدود مع راوندا وتنزانيا وجمهورية الكونغو الديموقراطية. تنحصر موارد راوندا، التي استقلت عن بلجيكا في سنة ١٩٦٢، في البن والشاي وبعض الزراعات الأساسية، وهي أفقر بلدٍ في العالم.[٥٨] إذ يعيش سكانُها، الذين يبلغ عددهم نحو ١٠ ملايين، على مبلغ سنوي لا يتجاوز ما قيمته ٢٧٥ دولاراً، أي نصف الدخل السنوي الذي يعيش عليه مواطنو أفغانستان.

ربما يبدو للمراقب البعيد أن Cobuco هي مؤسسة خارجية تابعة للحكومة البوروندية. فإذا حاولت الاتصال بمكتب الشركة الواقع في ٧ ماري دوباج في بروكسل، سيرد عليك مسيو نودولو.

ولكن في واقع الأمر، كانت الشركة واجهةً لشركة Marc Rich & Co – وهو دليل ساطع على استعداد هذه الشركة للّجوء إلى الخداع في سعيها المحموم إلى تحقيق الأرباح بأي طريقة كانت. كما أن مسيو نودولو لم يكن موظفاً بوروندياً بل كان تاجراً أوروبياً يعمل في شركة Marc Rich & Co ولا يحمل اسمَ مسيو نودولو في طبيعة الأمر.

حتى إنه لم يكن يعمل من بروكسل – إذ كانت تُحوَّل جميع المكالمات التي يجريها من أي مدينة أوروبية أو أفريقية، فتبدو كأنها قادمة من العاصمة البلجيكية.

وتبعاً لمسيو نودولو نفسه – الذي وافق على سرد هذه القصة شريطة الإشارة إليه باسمه المستعار هذا فقط – فإن حكاية Cobuco قد بدأت عندما قرأ مقالاً صحافياً حول بلدٍ أفريقي أرسل وفداً إلى ليبيا الغنية بالنفط لتوريد النفط الخام بأسعار تفضيلية. كان ذلك في أوائل ثمانينيات القرن العشرين، وكان العالمُ لا يزال يعاني من آثار الأزمة النفطية الثانية، حين كان سعر البرميل الواحد نحو ٣٠ دولاراً. وبالنسبة إلى عددٍ من البلدان الأفريقية، كانت أسعار النفط عالية جداً، ما دفعها إلى طلب العون من البلدان المجاورة المنتجة للنفط. كانت "حركة عدم الانحياز" – وهي عبارة عن مجموعة من البلدان التي حاولت الابتعاد عن كلٍّ من واشنطن وموسكو خلال "الحرب الباردة – لا تزال متماسكة نسبياً، إذ يمكن لأعضاء الحركة الفقراء الاعتماد على الأعضاء الأثرياء. وكانت بلدان OPEC، على وجه الخصوص، مستعدة لبيع النفط الخام للبلدان الأفريقية بأسعار مخفضة. كانت معدلات الفائدة على الدولار الأميركي تقارب ٢٠%،[٥٩] وبالنسبة إلى العديد من البلدان الأفريقية كان الحصولُ على القروض الميسرة لتمويل مشترياتها النفطية بأهمية الحصول على النفط الرخيص.

طلعت فكرة في رأس هذا التاجر العامل في شركة Marc Rich & Co: استخدم اسمَ بلدٍ أفريقي أو أميركي لاتيني فقير كواجهة للشركة التجارية للحصول على النفط الرخيص والتمويل الأرخص. هكذا وُلدت Cobuco. ومن الناحية الرسمية، كانت الشركة مشروعاً مشتركاً يعود نصفُ ملكيته إلى مارك ريتش ونصفه الآخر إلى الحكومة البوروندية. ومن الناحية الورقية، كان المشروع قانونياً؛ فقد تمت الموافقة الرسمية على تأسيس الشركة من قبل البرلمان البوروندي. وفي حقيقة الأمر، كانت الخطة كلها نوعاً من المزحة العبثية. إذ لم تكن بوروندي الصغيرة مؤهلة لمثل هذا المشروع العالمي المخصص للتجارة النفطية. فمن ناحية، لم يكن لبوروندي أي منفذٍ بحري. ومن ناحية أخرى، كان استهلاكها النفطي ضئيلاً إلى درجة أن ناقلة واحدة تكفيها لأكثر من ست سنوات.[٦٠] وفي نهاية المطاف، لم تزوّد Cobuco بوروندي ببرميلٍ واحد من النفط، لكنها ساهمت في إثراء بعض المسؤولين البوروندين.

تولّى التاجرُ الشاب، الذي نظّم المشروع، إدارة Cobuco وبدأ عمله تحت اسم مستعار "مسيو نودولو". وقع خيارُه على إيران كمصدرٍ ممكن لتوريد النفط إلى بوروندي. وعبر معارف Marc Rich & Co في طهران، نظّم زيارة لرئيس بوروندي إلى العاصمة الإيرانية. أعطى مسيو نودولو تعليماتٍ دقيقة لشركاه الأفريقيين. كان التاجر يريد شراء النفط الخام بأسعار OPEC الرسمية (نحو ٢٧–٢٨ دولاراً للبرميل) التي كانت أدنى من أسعار السوق الفورية آنذاك (٣٠–٣٥ دولاراً). كانت شروط الدفع مميزة بصورة استثنائية؛ فبما أن بوروندي من البلدان غير المنحازة، لن يكون عليها تسديد أسعار النفط قبل سنتين. ومن الناحية العملية، كان ذلك يعني قرضاً لسنتين بلا أيّ فوائد. أبلغت Cobuco الإيرانيين أن شركة Marc Rich & Co سوف تتولى جميع تفاصيل الشحنات، وأن النفط سيُعالَج في محطة تكريرٍ في ميناء مومباسا الكينيّ ثم يُنقل إلى بوروندي.

وافقت الحكومة الإسلامية الثورية الإيرانية.

خلال الأشهر القليلة التالية، أرسلت Marc Rich & Co ناقلاتها إلى الخليج الفارسي لتحميل النفط الخام. رسمياً، ذهبت جميع البراميل إلى مومباسا. وفي الواقع؟ بالطبع لا، يقول مسيو نودولو. "ولكن كانت لدينا جميع الأوراق الرسمية التي تؤكد تفريغ الحمولة في مومباسا"، أضاف مسيو نودولو. فعوضاً عن ذلك، حوّلت Marc Rich & Co النفط إلى السوق العالمية، فأعادت بيع تلك البراميل بأسعار مرتفعة. ذهبت نسبة من النفط الخام إلى جنوب أفريقيا التي كان نظامُها العنصري مستعداً لدفع أسعارٍ تفوق أسعار السوق الفورية.

جنى ريتش ثروة طائلة. إذ إن الفرقَ بين السعر الرسمي الذي دفعته Cobuco للإيرانيين والسعر الفوري (٥–٨ دولارات للبرميل الواحد) حقق أرباحاً تتراوح بين ٤٠ و ٧٠ مليون دولار، مع أن مسيو نودولو لم يعد يتذكر الرقم الدقيق. لكن ما يتذكره بدقة هو الربح الناجم عن شروط الدفع الاستثنائية. إذ لم يكن على Cobuco أن تدفع للإيرانيين قبل سنتين، لكن على من يشتري النفط منها أن يدفع ثمنه خلال مدة تتراوح بين الشهر والشهرين. وقد منح ذلك Marc Rich & Co الفرصة لاستثمار تلك الأموال لسنة أو أكثر في السوق المالية بنسب فائدةٍ تصل إلى ٢٠٪. يتذكر مسيو نودولو

بوضوح مدى ربحية ذلك القرض؛ فقد حققت الشركة ربحاً إضافياً بلغ ٤٢ مليون دولار، وربحاً مكافئاً من خلال إعادة بيع النفط الخام في السوق الفورية.

تلقت بوروندي مكافأة بخسة على خدماتها: ٢٠ سنتاً للبرميل الواحد – مع أنّ مسيو نودولو امتنع عن الاعتراف إن كانت تلك المكافأة قد دخلت فعلاً إلى خزائن الدولة – وهو مبلغ ضئيل مقارنة بملايين الدولارات التي كسبتها شركة Marc Rich & Co.

سُرَّ ريتش أيما سرور. فقد أرسل برقيات إلى جميع مكاتب شركته العملاقة: "نريد المزيد من أمثال Cobuco هذه". وقد حصل عليها. فمع نهاية الثمانينيات، كانت Marc Rich & Co قد أسست أربعاً أو خمساً من هذه الشركات في أفريقيا، تبعاً لتاجر نفطٍ كبير آخر كان يعمل لمصلحة الشركة في ذلك الوقت.[٦١]

على الرغم من هيمنة مارك ريتش في الثمانينيات، لم يكن له أن يتمتع بحرية كبيرة في الحركة دون الوقوع تحت الأضواء.

كان ريتش قد جعل من إيران محوراً لإمبراطوريّته الضخمة، لكن ذلك شكل مَقتلاً أيضاً من نواحٍ عديدة. كانت إيران مصدرَ صفقاته الرابحة حول خط أنابيب "إيلات–أشكيلون" في السبعينيات. فقد كانت الأساس الذي تشكلت عليه الأرباح الضخمة التي جناها من مشروع Cobuco. كما كانت مصدراً لمعظم النفط الذي شحنه إلى جنوب أفريقيا. ولم تردعه ثورة ١٩٧٩؛ فقد طار بينكي غرين إلى طهران في اليوم نفسه الذي عاد فيه آية الله الخميني لإقناع الإيرانيين بالاستمرار في بيع النفط لشركة Marc Rich & Co.[٦٢]

بعد بضعة أشهر، اقتحمَ حشدٌ من الشبان الغاضبين السفارة الأميركية في طهران واختطفوا عدداً من الدبلوماسيين الأميركيين الذين بقوا في الأسر لأكثر من عام. ونتيجة لذلك، أصدر الرئيس جيمي كارتر Jimmy Carter أوامرَ تنفيذيةً بتجميد الأصول الإيرانية في الولايات المتحدة، كما فرضَ حظراً تجارياً عاماً يمنع تجارة النفط – خصوصاً – مع إيران.[٦٣]

كان من شأن الكثير من الأميركيين أن يُنهوا تعاملاتهم مع طهران في ظروف كهذه، لأسبابٍ قانونية أو أخلاقية. لكن ريتش لم يرتدع. ففي نهاية المطاف، كان الرجلُ قد

بنى تجارة ضخمة ومربحة عبر تحايله على القيود التجارية المفروضة. كانت الطبيعة الدولية لتجارة السلع تعني أنه ليس بمقدور حكومة واحدة ضبطها وتنظيمها. فإن كانت الحكومة الأميركية قد حظرت تجارة النفط مع إيران، فإن ذلك لا يمنع شركة سويسرية – مثل فرع زوغ التابع لشركة Marc Rich & Co – من القيام بذلك. "أشعر بالارتياح"، أجاب مارك ريتش عندما سُئلَ إن كان يخالجه أي شعور بالذنب لشراء النفط الإيراني خلال أزمة الرهائن.[٦٤]

لذلك لم يرَ ريتش أيَّ ضيرٍ في الأمر عندما دخل ديوس إلى مكتبه في مانهاتن، في ربيع سنة ١٩٨٠، ليعرض عليه شراء بعض النفط الإيراني.[٦٥] كان ديوس وريتش سيّدَي التجارة النفطية في تلك المرحلة؛ إذ كانا يتاجران بأضخم الشحنات النفطية، ويُقدمان على مجازفات كبرى، ويضربان بالمبادئ السياسية عرض الحائط. لم يكن يعنيهما في تلك اللحظة أمرُ الرهائن الأميركيين المحتجزين في طهران، فقد كان اهتمامُهما كلّه منصبّاً على الصفقة المتوفرة. كان ديوس قد جاء إلى ريتش حاملاً صفقة ضخمة تنطوي على بيع ما قيمته أكثر من ٢٠٠ مليون دولار من النفط الإيراني.

من شهر تموز/ يوليو إلى شهر أيلول/ سبتمبر، سوف تقوم شركة ريتش التجارية بتوريد ثماني شحنات من النفط الخام والفيول إلى شركة ديوس، Transworld Oil، أي ١,٦٠٧,٨٨٧ برميلاً من النفط الإيراني الخام بقيمة ٥٦,٤٦٣,٦٤٩ دولاراً، يتم تسليمها في ٣٠ أيلول/ سبتمبر. تدفقت الأموال من حساب Transworld Oil في مصرف Société Générale في باريس إلى حساب ريتش في نيويورك، ومن هناك إلى باريس ثانية إلى حسابٍ احتفظ به مصرف إيران المركزي في Banque Nationale de Paris.[٦٦]

سوف تغير هذه الصفقة حياة مارك ريتش، وربما معها أيضاً تاريخَ الصناعة التجارية. إذ ستكون بداية معركة قانونية استمرت عشرين عاماً ووضعت صورة مارك ريتش على لائحة "مكتب التحقيقات الفدرالية"، من بين "أهم عشرة أشخاص مطلوبين للعدالة".

وفي ذلك الوقت، وبينما كان ريتش يتاجر مع ديوس بالنفط الإيراني، كان المدّعون العامون الأميركيون يحضرون قضية ضد ريتش تتعلق بالتهرّب الضريبي. وعندما اكتشفوا الصفقات مع إيران، أدركوا أنهم أمسكوا بطريدتهم. فما بدأ كقضية ضريبية

معقدة سرعان ما تحوّل إلى حكاية حول الانحطاط الأخلاقي لتجار السلع ستثير غضبَ المؤسسة الأميركية وتشكل إدانة فاضحة لريتش في أعين الشعب الأميركي.

وفي سنة ١٩٨٣، عند إدانة هيئة المحلفين الكبرى لريتش، تحول ريتش فجأة إلى شخصية مشهورة. بدت قصتُه أشبه بحبكةِ فيلم هوليودي شائق: تاجر سلع ملياردير يتهرب من الضرائب؛ الاتّجار بالنفط مع أزلاّم آية الله الخميني الإيراني؛ وإيقاف المدّعين العامين لطائرة سويسرية في مطار جون كينيدي في وقت متأخر من الليل لمنع تهريب وثائق مهمة خارج البلاد.

سحرت هذه القضية المخيّلة العالمية. فقد طار المراسلون إلى زوغ وانتشروا في شوارع المدينة السويسرية الصغيرة أملاً في رؤية ريتش، لكنه تسلل من مكتبه إلى المطعم المقابل الذي يملكه برفقة مجموعة من المرافقين الشخصيين. بدت الصورة التي انتشرت له حول العالم أشبه بصورة شخصية شريرة في مسرحية إيمائية، بشعره المردود إلى الخلف وسيجاره الطويل. لكن ريتش، الذي طالما كان رجلاً دخيلاً، أصرّ على براءته. "لقد صُوّرتُ بطريقة فظيعة: شخصاً مدمناً على العمل، متوحّداً، وكآلةِ مال. وهي ليست صورة صحيحة؛ فأنا شخص متواضع وهادئ لم يقترف في حياته أي جرمٍ قانوني"، قال ريتش.[٦٧]

لكن الشعبَ الأميركي، الذي كان يعاني من ارتفاع أسعار الغازولين، لم يهتمّ كثيراً بتصريحاته تلك. فبفضل بعض المقالات الصحافية المكتوبة عن مارك ريتش وعصابته من التجار الآخرين، تمكنوا من اكتشاف الأرباح الخيالية التي كان يجنيها تجارُ السلع. وما ساهم في تعزيز هالة الدراما الهوليوودية الدائرة، تبيّن أن ريتش هو المالكُ الغامض لحصة تبلغ ٥٠% من شركة 20th Century Fox الهوليودية. هكذا ولدت الصورة الشائعة لتاجر السلع. وسوف تُعمّم قضية مارك ريتش داخل هذه الصناعة كمثالٍ تحذيري عن ضرورة تواري تجار السلع عن الأنظار.

من بين جميع التهم التي وجهها الادّعاء إلى مارك ريتش، كانت التهمة التي أدانت ريتش في محكمة الرأي العام تتمثل في تعاملاته التجارية مع إيران في الوقت الذي كانت الحكومة الثورية تحتجز المواطنين الأميركيين رهائنَ لديها. لكنّ لبَّ القضية كان يدور حول صفقات لا علاقة لها بإيران. فقد ركزت على الأنظمة البيزنطية التي

تحكم قطاعَ النفط الأميركي وتمكّن التجارَ من بيع النفط المستخرج من الحقول الجديدة بأسعار أعلى من أسعار النفط القادم من الحقول الأقدم. فمن خلال سلسلة معقدة من الصفقات، نجح ريتش وشركاته في تفادي الضرائب المترتبة على أكثر من ١٠٠ مليون دولار من المداخيل الربحية، كما جاء في الإدانة. وقد وصف المدّعيان الفيدراليان – في البداية، ساندي واينبرغ Sandy Weinberg ومن بعدها رودي جولياني Rudy Giuliani، الذي سيصبح لاحقاً عمدة نيويورك ومن ثم المحامي الشخصي للرئيس دونالد ترامب Donald Trump – هذه الإدانة بأنها أكبر احتيالٍ ضريبي في تاريخ الولايات المتحدة. كان ريتش يواجه عقوبة تقضي بحبسه ٣٠٠ سنة في حال إدانته بجميع التهم الموجهة إليه.

اعترض محامو ريتش على الإدانة وزعموا أنها قضية ضريبية مدنية وليست مسألة إجرامية. فهناك شركات كثيرة أخرى منخرطة في النشاط نفسه وتدفع غراماتٍ ضئيلة دون أن تُتهَم بارتكاب أعمال إجرامية. فقد غُرّمت Exxon، على سبيل المثال، بمبلغ وصل إلى ٨٩٥ مليون دولار في سنة ١٩٨٣ بسبب بيع "نفط قديم" بأسعار "النفط الجديد".[٦٨] كما أنّ Atlantic Richfield، التي تعاملت معها شركات مارك ريتش، وافقت على دفع غرامة وصلت إلى ٣١٥ مليون دولار في سنة ١٩٨٦.[٦٩] كما قال محامو ريتش إن التجارة التي كان يديرها مع إيران كانت تتم نيابة عن شركة سويسرية، وهو شيء مسموح من وجهة نظرهم.

لكن احتجاجاتهم هذه لم تأتِ بأي نتيجة تذكر. إذ دفعت Marc Rich & Co، في نهاية الأمر، ٢٠٠ مليون دولار مقابل الاتهامات الموجهة إليها. لكن ريتش وغرين لم يسعيا إلى أي تسوية. فعوضاً عن المثول أمام المحكمة، هربا من البلاد ولم يعودا إليها قطّ. وعندما أُدينا في سنة ١٩٨٣، كانا قد تركا نيويورك واستقرّا في زوغ تحت حماية الحكومة السويسرية.

تخلّى ريتش عن جنسيته الأميركية وحصل على جوازي سفر، أحدهما إسباني والآخر إسرائيلي. وقد كان ذلك بحد ذاته ضرباً من الخيانة بالنسبة إلى الكثير من الأميركيين. وقد صُدم محامي ريتش الخاص، إدوارد بينيت وليامز Edward Bennett Williams، عندما سمع بهربه. "هل تعرف شيئاً يا مارك؟ أنت تبصق على العلم

الأميركي، وتبصق على النظام القضائي، وتستحق كل ما يحصل لك. كان بمقدورنا أن نحصل على عقوبات مخففة جداً. أما الآن فإنك ستغرق"، قال وليامز.[٧٠]

في نهاية الأمر، لم يواجه ريتش وغرين أيّ أحكام بالحبس أو أيّ غرامات مالية. وبعد نحو عقدين من الزمن على هربهما وتعرضهما للمطاردة حول العالم من الشرطة الأميركية، أصدر الرئيس كلينتون Clinton عفواً بحقهما قبل مغادرته لمكتب الرئاسة في شهر كانون الثاني/ يناير ٢٠٠١، وذلك بفضل التدخلات التي قام بها رئيسُ الوزراء الإسرائيلي وملك إسبانيا. وقد ولّد هذا العفو إجماعاً نادراً في واشنطن، إذ ندّد به كلٌّ من الديموقراطيين والجمهوريين معاً. وقد تبيّن أن زوجة ريتش السابقة، دينيز Denise، كانت واحدة من المتبرعين الأساسيين للديموقراطيين و"مكتبة كلينتون الرئاسية". فقد وصف عضو الكونغرس هنري واكسمان Henry Waxman – وهو ديموقراطي من كاليفورنيا وأحد داعمي كلينتون التقليديين – العفوَ الرئاسي بأنه "غياب مخزٍ للمحاكمة السليمة يجب الاعتراف به لأن تجاهله يشكل خيانة لمبدأ رئيس من مبادئ العدالة".[٧١]

خرج ريتش من هذه القضية رجلاً حراً، لكن الهرب من العدالة الأميركية على مدى عقدين من الزمن ترك أثراً عميقاً. إذ كان التاجرُ الذي تلذذ بغزو العالم صار لسنوات طويلة حبيسَ بضعة بلدان وقضى وقته في التنقل الجوي بين منازله في سويسرا وإسبانيا وإسرائيل. فقد تحوّل ريتش، الذي طالما كان دخيلاً غريباً، إلى رجل عدواني تملؤه المرارة والشكوك.

لكن أعماله التجارية استمرت بالازدهار، كما تبيّن الصفقات المبرمة في جامايكا وجنوب أفريقيا وأنغولا. ففي عالم الانقسامات الناشئة عن "الحرب الباردة"، كان ريتش قد تبنّى نموذج تجارة السلع الذي تعلمه في شركة Philipp Brothers ثم جعله أكثر عدوانية وعالمية، كما كان مستعداً للمجازفة التي يمكن أن تُسقطه عن حافة نصل السكين. كان مستعداً لتشغيل المزيد من أموال شركته في بلدان صعبة وفاسدة وهشة اقتصادياً، وأصبح من خلال ذلك رائداً للاستثمار في الأسواق الناشئة. فقد أضافت Marc Rich & Co الزراعة على المعادن والنفط وأصبحت رائدة في تجارة السلع العالمية. حتى إنها تابعت أعمالها التجارية في الولايات المتحدة عبر الشركة التابعة

التي يديرها ويلي ستروثوت ويملكها رسمياً شريكُ ريتش، أليك هاكل Alec Hackel.

وجد تجارُ السلع الآخرون أنفسهم مرغمين على اتباع أسلوبه أو الإقلاع عن محاولات العمل في البلدان التي تهيمن عليها شركة Marc Rich & Co. وقد ولّدت هذه النقلة صعوبات كبيرة حتى لمدرسة ريتش الأولى المتمثلة في شركة Philipp Brothers.

لكن تغييراتٍ أكثرَ كانت بانتظار هذه الصناعة، وهذه المرة لن تأتي على يدي ريتش. فمع تحرير الموارد الطبيعية من قبضة المنتجين الكبار، توسّعت الأسواق المالية للسلع وأصبحت أكثر هيجاناً. ومع تصاعد أهمية الجانب المالي للأسواق، بدأ نوعٌ آخر من التجار يهيمن على صناعة السلع، لكنه لم يكن يشبه مارك ريتش وتجار جيله في شيء.

الفصل الرابع

البراميل الورقية

طار النومُ من عيني آندي هول بعد أن جاءَه صوتٌ ياباني على الهاتف.

كانت الساعة الواحدة صباحاً، وكان هول نائماً في منزله في غرينيتش، كونيتيكت – الحي الراقي الذي يبعد ساعة عن نيويورك – عندما رنّ الهاتف.

"الدبابات العراقية في مدينة الكويت!"، قال الصوت.

كان هول مستيقظاً تماماً الآن. فبصفته مديرَ واحدةٍ من أكبر شركات التجارة النفطية في العالم، كان قد غامر بملايين الدولارات من أموال شركته – وربما بمهنته كلها أيضاً – على توقعه بارتفاع أسعار النفط. ولذلك فمن شأن الحرب بين العراق والكويت، اللتين تتحكمان بنسبة ٢٠% من الاحتياطي النفطي العالمي، أن تثبتَ صحة توقعاته.

على الطرف الآخر من الهاتف كان واحدٌ من مرؤوسيه في مكتب طوكيو، وكان مكلفاً بمتابعة السوق النفطية عندما يكون المديرُ نائماً.

"وماذا يحدث في السوق؟"، سأله هول.

وجاءه الجواب: "الجميع يشتري، ولا أحد يبيع".[١]

أغلق هول سماعة الهاتف. لم يكن هول – الرجل الطويل، النحيل، الذي يتمتع بنوعٍ من الرواقية الواضحة – شخصاً تأخذه المشاعر والعواطف. لكنه استوعب تماماً أهميةَ الأخبار التي تلقّاها للتوّ. فبضربة واحدة، يمكن لصفقاته التجارية أن تدرَّ أرباحاً

بملايين الدولارات على Phibro Energy – الوحدة التجارية النفطية التابعة لشركة Philipp Brothers التي يديرها.

كانت الساعات الأولى من يوم ٢ آب/ أغسطس ١٩٩٠. كانت أربعُ فرقٍ من "الحرس الجمهوري العراقي" التابع لصدام حسين قد غزت الجارة الكويت لتسيطر على الإمارة كلها بعد يومين فقط.

في أقلَّ من ٤٨ ساعة، كان صدام حسين قد سيطر على رابع أكبر الاحتياطات النفطية في العالم وعلى نسبة كبيرة من إنتاجه النفطي.[٢] ونتيجة لذلك، فرض "مجلس الأمن" في "الأمم المتحدة" حظراً على "جميع السلع" المتوجهة إلى العراق.[٣]

جاء ردّ فعلِ السوق النفطية كما توقع هول. ففي الصباح الباكر في نيويورك، ارتفع سعرُ البرنت الخام المستخدم على نطاق واسع بنسبة ١٥%. وفي غضون ثلاثة أشهر، تضاعفت نسبة هذا الارتفاع ليصلَ سعرُ البرميل إلى ٤٠ دولاراً. كانت أكبر أزمة نفطية منذ سنة ١٩٧٩.

بالنسبة إلى Phibro Energy وآندي هول، شكلت "حرب الخليج" مكافأة مجزية. فخلال أسبوعين فقط، أثمرت مراهنات هول على ارتفاع سعر النفط عن أرباح تتراوح بين ٦٠٠ و ٨٠٠ مليون دولار.[٤] كانت مغامرة جمعت التبصّر الجيوسياسي والمعرفة الوثيقة بالسوق النفطية، بالإضافة إلى الإفادة من مجموعة من الأدوات المالية الجديدة المستخدمة في السوق النفطية. فبعد حساب الكلَف، أعلنت Phibro Energy عن ربحٍ مذهل وصل إلى ٤٩٢ مليون دولار في تلك السنة.[٥]

كانت السوق النفطية قد تغيرت منذ أزمات السبعينيات، وكان التجار من أمثال آندي هول في صعود مضطرد. كان هول يتمتع بتفكير عميق وحاد، وكان يفضّل التحليل الدقيق للسوق من قاعدته في كونيتيكت على التنقل من بلدٍ أفريقي إلى آخر. كما أنه ابتعد عن الأساليب التجارية التي انتهجها أمثالُ مارك ريتش وجون ديوس اللذين حققا نتائجَ مذهلة من خلال شبكات العلاقات التي أسساها في البلدان الغنية بالنفط.

ففي ثمانينيات وتسعينيات القرن العشرين، كان عالم تجارة الطاقة يشهد ثورة أخرى. وقد كانت بأهمية تلك التغيرات التي حدثت قبل بضعة عقود عندما غيّر ثيودور

وايزر وروّادُ التجارة النفطية الآخرون طريقةَ تسعير النفط عبر تحرير السوق من قبضة "الأخوات السبع". والآن، كانت هناك نقلة ثانية في طريقة تحديد سعر النفط. وفي هذه المرة، كان هول وجماعته هم من يقودون هذا التغيير بفضل ذلك العالم الجديد الشجاع للعقود الآجلة وحقوق التنفيذ وتثبيت الأسعار.

ساهمت المنتجات المالية الجديدة في تقليل الأخطار وتمكين التجار من المراهنة على سعر براميل النفط الافتراضية. فقد صار بمقدور التجار الآن تثبيت الأسعار في صفقاتهم النفطية الفعلية والبحث عن عقودٍ أضخم دون التفكير في حركة أسعارٍ معاكسة من شأنها أن تؤدي إلى إفلاسهم. لكن العقود الآجلة وحقوق التنفيذ وتثبيت الأسعار كانت عرضة للتخمينات، ما جعل الرهانَ على وجهة السوق النفطية أقرب إلى لعبة الرّوليت.

"في الحقيقة، كان نشوء أسواق المشتقات على أيدي موظفي 'وول ستريت' الذين كانوا يبيعون للمستهلكين وشركات الطيران ومستهلكي الفيول البحري هو ما أعطى للأسواق تلك الدفعة الإضافية"، يقول كولن برايس Colin Bryce – الذي عمل تاجراً نفطياً في مصرف Morgan Stanley منذ سنة ١٩٨٧، والذي أدار لاحقاً تجارة السلع في المصرف. "كانت هذه هي لعبة التسعينيات".[٦]

فتحت رسملةُ السوق النفطية هذه طريقاً جديدة أمام التجارة. كان كبارُ موظفي "وول ستريت" قد ثوّروا أسواقَ الرهن العقاري والسندات البالية، وكانوا يركزون اهتمامَهم في أواخر الثمانينيات على السوق النفطية. وبالاتكاء على الأدوات المالية الجديدة المتاحة، فتحوا السوق أمام مجموعة كبيرة من المشاركين الجدد الذين لا يريدون رؤية برميل نفطٍ خام فعليّ ويفضلون شراء وبيع كمياتٍ نظرية، ما عرف لاحقاً باسم "البراميل الورقية". وكان ذلك يتضمن المستثمرين الماليين (مثل صناديق التقاعد) ومستخدمي النفط (مثل خطوط الطيران وشركات الشحن) الباحثين عن التأمين ضد ارتفاع أسعار النفط.

من هنا جاءت العقود الآجلة وحقوق التنفيذ وتثبيت الأسعار. وفي حقيقة الأمر، لم تكن تلك بأشياء جديدة قطّ. فقد كان تجار النحاس والقصدير يشترون ويبيعون العقودَ الآجلة في بورصة London Metal Exchange طوال قرنٍ كامل. كذلك الأمر

بالنسبة إلى تجار الحبوب في بورصة Chicago Board of Trade وأماكنَ أخرى. كما أن سماسرة الأرز في اليابان كانوا يتاجرون بالعقود الآجلة منذ سنة ١٦٩٧، فأسسوا لأول بورصة عقود آجلة عرفها العالم.[٧] أما بالنسبة إلى النفط، فلم تكن هذه السوق معروفة حتى ثمانينيات القرن العشرين.

عقد السلع الآجل هو – كما يوحي اسمُه – عقدٌ لتوريد سلعةٍ ما في تاريخ مستقبلي. وقد ساهمت هذه العقودُ الآجلة في توفير مجموعة من الإمكانات بالنسبة إلى تجار النفط؛ إذ لم يعودوا مرغمين على شراء النفط وبيعه فوراً، ولكن بمقدورهم أيضاً شراء وبيع النفط الذي يُورّد بعد بضعة أسابيع، أو أشهر، أو سنوات.

فكل من يشتري عقداً آجلاً ويحتفظ به حتى مدة انتهائه يتلقى طرداً من السلع؛ ومن جهة أخرى، على من يبيع عقداً آجلاً أن يسلّم السلع مع انتهاء مدة العقد. فمع نشوء سوق العقود الآجلة، صار بمقدور التجار استخدام العقود الآجلة لشراء وبيع نفطهم مقدماً قبل بضعة أشهر. لكن استخدامات هذه الأدوات الجديدة كانت أوسعَ من ذلك. إذ لم يحتفظ معظم الأشخاص بهذه العقود حتى موعد انتهائها، بل كانوا يشترون ويبيعون العقود الآجلة كما يبيعون ويشترون براميل النفط نفسها. إذ مكّنت العقودُ الآجلة التجارَ (وأيّ شخص آخر) من المراهنة على وجهة السوق دون الحاجة إلى التعاطي الفعلي مع برميل نفطٍ واحد. ومن هنا بدأ الحديث عن "البراميل الورقية".

كانت العقود الآجلة وسيلة مفيدة من عدة نواحٍ؛ إذ استخدمها البعض في المضاربة، والبعض الآخر في تأمين – أو "تسييج" – أنفسهم ضد تقلبات سعر النفط. فلنقل إنّ تاجراً اشترى شحنة من النفط وخطّط لبيعها بعد شهر. فعوضاً عن الانتظار شهراً آخر أملاً في ارتفاع سعر النفط، يمكن لهذا التاجر تثبيت سعرٍ معلوم عبر بيع العقود الآجلة. والآن، في حال انخفض سعر النفط فإن قيمة العقود الآجلة التي باعها التاجر سوف تنخفض أيضاً، ما يمكّن التاجرَ من شرائها بسعرٍ أقل. أما إذا ارتفع سعر النفط، فإن التاجر يخسر المالَ على العقود الآجلة لكنه يجني المبلغ نفسَه الذي خسره من ازدياد قيمة الشحنة النفطية الفعلية. وفي كلتا الحالتين، فإن استخدام العقود الآجلة قد مكّنَ التاجرَ من تثبيت سعر النفط وتقليل الأخطار المحتملة.

لكن حقوق التنفيذ وتثبيت الأسعار وفّرت مرونة أكبر. فقد منحت التاجرَ – مقابل

رسم، أو "علاوة - خياراً غيرَ مُلزِم لشراء أو بيع عقدٍ آجلٍ بسعرٍ وتاريخ محددين. ويُطلَق على العقود الآجلة وحقوق التنفيذ وتثبيت الأسعار اسم "المشتقات"، لأن قيمتها مشتقة من قيمة السلعة المعنية.

وبالنسبة إلى السوق النفطية، شكّل ظهور المشتقات تحولاً جذرياً. لم يكن بمقدور التجار السابقين، من أمثال ثيودور وايزر ومارك ريتش، تأمين صفقاتهم التجارية ضد تقلبات الأسعار. فإن اشتروا النفط في يوم معين وانهارَ السعرُ في اليوم التالي، فإنهم يخسرون بذلك مبالغَ طائلة. لكن هذه المشكلة انحسرت مع تثبيت الأسعار. لكن الأزمة النفطية في سبعينيات القرن العشرين جعلت من التجارة النفطية مغامرة محفوفة بالأخطار.

تغيّر هذا الوضع في ثمانينيات القرن العشرين بفضل سلعة أخرى: البطاطا الأميركية المتواضعة. فلأكثر قرنٍ من الزمن، كان يتم الاتّجار بمشتقات السلع في بورصة New York Mercantile Exchange (Nymex) حيث كانت المنصّات التجارية تنفجر بالصراخ وكان التجارُ معروفين بسلوكياتهم الوضيعة. ففي السبعينيات، عندما كان التجارُ من أمثال مارك ريتش وجون ديوس يحققون أرباحاً خيالية من شراء النفط وبيعه، كان تجارُ بورصة Nymex مهووسين بعقود البطاطا الآجلة. كان العقد الآجل الأكثر شهرة في البورصة آنذاك. ولكن في شهر أيار/ مايو من سنة ١٩٧٦، لم تفِ Nymex بالتزاماتها في أكبر حادثة تشهد تخلفاً في العقود الآجلة في ذلك الوقت. شكّل ذلك كارثة بالنسبة إلى Nymex، إذ كانت البورصة على حافة الانهيار التام. وفي محاولتهم اليائسة للبقاء، تطلّع مجلسُ إدارة البورصة إلى سلعٍ أخرى من شأنها أن تحلَّ محلّ البطاطا كعقد مشتقاتٍ رئيس. وبعد جدالٍ طويل، قرروا تجريب حظهم والدخول في مجال البترول.

لم تكن المشتقات النفطية شيئاً جديداً تماماً؛ إذ كانت العقودُ الآجلة وحقوق التنفيذ وتثبيت الأسعار معروفة قبل قرنٍ من الزمن، في السنوات التي تلت إنتاج النفط التجاري في الولايات المتحدة في سنة ١٨٥٩. ولمدة قصيرة، كان يتم الاتّجار بعقود النفط الآجلة في أكثر من عشرين بورصة عبر الولايات المتحدة.[٨] لكن السوق البدائية للمشتقات النفطية - على غرار التجارة الفورية بالنفط الفعلي

– انتهت بسيطرة روكفلّر على هذه الصناعة.

وفي ٣٠ آذار/ مارس ١٩٨٣، أعادت Nymex تأسيس هذه السوق بإطلاق العقد الآجل للنفط الخفيف الحلو – أي النفط الذي يتمتع بكثافة منخفضة ومستويات منخفضة من الكبريت – اعتماداً على خام "غَرب تكساس المتوسط" المورّد إلى كوشينغ، أوكلاهوما، حيث كانت Atlantic Richfield (التي أصبحت اليوم جزءاً من BP) تملك مركزَ تخزينٍ ضخماً.

للمرة الأولى في العصر الحديث، تمكّن التجارُ من تسييج معاملاتهم التجارية. وقد ترك ذلك أثراً كبيراً؛ إذ وجد التجارُ أنفسهم قادرين، فجأة، على الاتّجار بكميات ضخمة دون المجازفة بكل شيء. كما أن وجودَ العقود الآجلة فتح عدداً من الآفاق الجديدة، وخاصة لأولئك النشطين في العالمين الفعلي والمالي. كان كازينو "وول ستريت" قد اخترق عالمَ النفط. ولم يكن هناك أحدٌ مؤهّلٌ لجني الأرباح من هذا الصدام الحاصل بين الثقافات أكثر من آندي هول.

تلقّى هول تدريبَه التجاري في الشركة النفطية العملاقة BP في الوقت الذي كان نفوذها ونفوذ "الأخوات الست" آخذاً في التضاؤل. فقد التحق ببرنامج تدريبي في الشركة عندما كان لا يزال طالباً في المدرسة. أرسلته الشركة للدراسة على نفقتها في "جامعة أكسفورد"، ثم عرضت عليه العملَ لديها بعد تخرّجه من الجامعة مع حلول الأزمة النفطية الأولى في سنة ١٩٧٣.

وسرعان ما احتلّ هول مكاناً في مركز الشركة العصبي: وحدة الجدولَة التي تقرر وجهةَ كل برميلٍ تضخّه الشركة. كانت عملية ضخمة؛ إذ كانت BP – التي كانت تحمل في السابق اسم "الشركة النفطية الآنغلو-فارسية" – تضخّ نحو ٥ ملايين برميل يومياً يأتي معظمها من الحقل الذي كانت تسيطر عليه في إيران. لكن عمله لم يكن ينطوي على الاتّجار. إذ كان عملُ قسم الجدوَلَة يقتصر على تنظيم عمليات تكرير نفط الشركة في محطات التكرير التابعة لها وبيعه من هناك إلى محطات الوقود التي تملكها الشركة.

لكن شركة النفط البريطانية سرعان ما ستجد نفسَها مرغمة على التحوّل عندما

جرّدتها الثورة الإيرانية، التي اندلعت في عام ١٩٧٩، من معظم إنتاجها النفطي. أُرسلَ هول إلى نيويورك لكي يبدأ شراء النفط وبيعه لمصلحة الشركة. مبدئياً، كان عمله يقتصر على التعاملات النفطية لمصلحة سلسلة التوريد التابعة للشركة. لكنه سرعان ما انخرط في تجارة النفط. فإن رأى شحنة نفطية رخيصة، كان يشتريها بغض النظر عن حاجة الشركة إليها، ثم يحاول بيعها إلى طرف آخر بربح معين. حتى ذلك الوقت، كان الاتّجار مع أطراف ثالثة يُعَدّ شيئاً لا يليق بشركات كبيرة من أمثال BP. ولكن لم يكن لدى هول الوقت لمثل هذه التقاليد. "بدأنا الاتّجار بالنفط بشكل محموم"، يستذكر هول.[٩]

سرعان ما لفتت روحُ المجازفة التي يتمتع بها هذا التاجر البريطاني الشاب أنظارَ الشركات التجارية الكبرى في ذلك الوقت، وقد تلقى عرضين من Philipp Brothers وMarc Rich & Co في الوقت نفسه. وفي سنة ١٩٨٢، التحق هول بشركة Philipp Brothers، وفي غضون خمس سنوات كان يدير القسمَ النفطي فيها بعد أن حملت اسمَ Phibro Energy. وسوف تكرّس "حرب الخليج" سمعتَه بوصفه أهمّ تاجرٍ نفطي بين أبناء جيله. ومن هناك، سوف يمضي ليجني مئات الملايين من الدولارات بعد صدق توقعاته بصعود الصين، حاصلاً في سنة ٢٠٠٨ على أجور شخصية بقيمة ١٠٠ مليون دولار بالإضافة إلى لقب "الله".

في BP وبعدها في Phibro، عمل هول على تطوير الأسلوب التجاري الذي سيشتهر به: الدراسة الدقيقة للعوامل السياسية والاقتصادية التي تحرك السوق النفطية، والمراهنة بمبالغ ضخمة، ثم الانتظار بأعصاب فولاذية لإثبات رؤيتك الصائبة. "نحن لسنا مثل شركات 'وول ستريت' الأخرى التي تسعى وراء القروش والليرات وتحاول الاحتيال على الناس"، قال هول في مقابلة أجريت معه في سنة ١٩٩١. "ما دام تحليلنا صحيحاً، فنحن نتمسك بموقفنا".[١٠]

كانت مقاربة هول التجارية في سنة ١٩٩٠ تتسم بقناعات راسخة متأصلة. فعلى الرغم من أنه كان معروفاً سلفاً بين تجار النفط الآخرين بصفته ثورَ السوق العنيد الذي يراهن دوماً على ارتفاع أسعار النفط، فإنّ هول كان مقتنعاً في بدايات سنة ١٩٩٠ أن هناك فائضاً في السوق النفطية. لم يكن ذلك اكتشافاً بالنسبة إلى متابعي حركة السوق

المعقدة؛ فقد توقف بيع النفط الخام، وكانت الخزانات ممتلئة. وفي بداية العام، وصل مخزونُ النفط الخام في البلدان الثرية الأعضاء في "منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية" (OECD) إلى مستواه الأعلى منذ سنة ١٩٨٢.[١١]

لكن أسعار النفط الآن، التي وصلت إلى ٣٠ دولاراً للبرميل الواحد في النصف الأول من الثمانينيات، كانت قد انخفضت إلى أقل من ٢٠ دولاراً للبرميل (راجع الرسم البياني في الملاحق)، وبدأت بلدان OPEC الغنية بالنفط تستشعر المشكلة. ثم أخذت هذه البلدان، الواحدة تلو الأخرى، تتلاعب بالحصص الإنتاجية التي اتفقت عليها مع بقية أعضاء OPEC أملاً في تمرير بعض البراميل الإضافية وتحقيق مزيد من العائدات. وقد ذلك أدى إلى هبوطٍ أكبر في الأسعار.

كانت العراق بحاجة إلى أسعارٍ نفطية أعلى أكثر من أي بلدٍ آخرَ في OPEC. كانت بغداد قد خرجت لتوّها من حرب طويلة مع إيران استدعت إعادة إعمارٍ مكلفة وتسديد قروضٍ بقيمة ٤٠ مليار دولار يعود قسمٌ كبير منها للكويت والمملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة.[١٢] ولكن مع انخفاض سعر البرميل إلى أقل من ٢٠ دولار، لم يكن بمقدور صدّام تسديد الديون المترتبة على بلاده. وقد قال لبعض الدبلوماسيين، في منتصف سنة ١٩٩٠، إنه ربما يجد نفسه مرغماً على التوقف عن دفع رواتب قدامى المحاربين العراقيين.

إذا كانت العراق البلدَ الأكثر حاجة لأسعارٍ نفطية أعلى، فقد كانت الكويت المتلاعبَ الأكبرَ بين أعضاء OPEC. ففي بداية السنة، بدأت الكويت سراً بتقديم عروضٍ مخفضة لبعض محطات التكرير لشراء براميلَ إضافية. كانت الكويت، التي تجاهلت التزاماتها تجاه OPEC، تأمل في التعويض عن انخفاض العائدات النفطية من خلال زيادة الإنتاج. وسرعان ما علمت Phibro Energy، التي تملك أربعَ محطات تكرير، بما تفعله الكويت – ما رسّخ قناعة هول أن أسعار النفط في طريقها إلى مزيد من الانخفاض.

كان فائض التوريد قد أدى إلى هبوط أسعار النفط. لكن قيمة العقود الآجلة لتوريد النفط خلال ستة أشهر لم تنخفض بتلك السرعة. وقد خلق هذا التفاوت في الأسعار فرصة ذهبية للتاجر الخلاق، وكانت Phibro Energy منذ سنوات عدة واحدة من

مبدعي العالم المتنامي للعقود النفطية المالية. أدرك هول أن بمقدوره تحقيق أرباحٍ كبيرة من خلال شراء البراميل وتخزينها ثم بيعها بعد ستة أشهر. كانت صفقة كهذه في الماضي رهاناً خطراً ينطوي على الانتظار العصيب لستة أشهر أملاً في ارتفاع الأسعار. لكن دخول العقود الآجلة إلى السوق في منتصف الثمانينيات قد غيّر ذلك كله. ففي ربيع ١٩٩٠، كان بمقدور هول شراء البراميل النفطية وتثبيت الأسعار التي ستُباع بها بعد ستة أشهر باللجوء إلى العقد الآجل، وضمان الأرباح الناجمة عن هذه العملية.

كانت المشكلة الوحيدة تتمثل في إيجاد مكانٍ لتخزين النفط. كانت الناقلات تملأ الشواطئ، فقرر هول استئجار أسطولٍ من الناقلات النفطية – تسمّى "حاملات الخام الضخمة" (VLCCs) – وتحويلها إلى منشآت عائمة لتخزين النفط. فعوضاً عن شحن النفط الخام من ميناء إلى آخر، سوف يملأ الناقلات ويتركها عائمة في أعالي البحر مقابل غرامة تقاعسٍ لكل يومٍ تقضيه الناقلات راسية في المياه. لم تكن فكرة تخزين النفط في البحر جديدة، لكن ذلك لم يحدث من قبل على هذا النطاق الواسع كجزءٍ من لعبةٍ يديرها تاجرٌ مستقل. "كنا نستأجر أعداداً كبيرة من ناقلات النفط الخام"، يستذكر هول. "لذلك سألتُ الموظفين المعنيين: 'هل يمكنكم استئجار حاملة خام ضخمة ودفع غرامات التقاعس لستة أشهر؟' فردّ عليّ أحدهم بالقول: 'ولماذا تريد أن تفعل شيئاً كهذا؟'، لكنني طلبت منه الاستفسار عن إمكانية القيام بذلك. ومن ثم عاد قائلاً: 'بالطبع، يمكننا أن نفعل ذلك'".[١٣]

بدأ هول بتنفيذ خطته على نطاق ضخم. فقد استأجر أكثر من ١٢ حاملة نفطية تتسع كلٌّ منها لنحو مليوني برميل من النفط. وأثناء شرائه النفط الخام، باع المزيد من العقود الآجلة الغالية وضَمنَ بذلك الأرباحَ الناجمة عن تلك العملية. كان كلُّ ما يحتاجه هو الأموال الكافية التي تمكنه من شراء النفط والاحتفاظ به لستة أشهر على الأقل. لكنه لم يجد مشكلة في ذلك؛ فقد كانت Phibro Energy، منذ سنة ١٩٨١، جزءاً من شركة Salomon Brothers التي نشأت عن اندماجٍ عسير ترك بصمتَه القوية على هذه التجارة طوال ثمانينيات القرن العشرين. ونتيجة لذلك، وضع هول يدَه على أضخم خطٍ ائتماني في "وول ستريت". وفي ذروة العملية، كان هول يجلس على نفطٍ بقيمة ٦٠٠ مليون دولار – أي أكثر من ٣٧ مليون برميل بالسعر السائد يومها.

كان هول يضخ مبالغَ مهولة في هذه العملية التجارية إلى درجة أن جون غوتفروند John Gutfreund – مدير شركة Salomon Brothers الذي لم يكن يهتم بتفاصيل التجارة النفطية بصورة يوميّة – اتصل ليعرف ما يجري في الشركة.[١٤]

لكنه سرعان ما تلقى التطمين اللازم. كانت الصفقة مثالية: فمع تثبيت السعر على سوق العقود الآجلة، سوف تحقق Phibro Energy أرباحاً من هذه العملية التجارية بغض النظر عما يمكن أن يطرأ على سعر النفط.

لم يبقَ سعر النفط في حالته تلك لوقت طويل. ففي أواخر شهر حزيران/ يونيو، اتهم صدام حسين الكويت علانية بضخّ كميات زائدة من النفط وهدد بحلّ هذه المشكلة بطريقة أو أخرى. ثم ما لبثت لغتُه أن اكتسبت حدّة أكبر خلال الأسابيع التالية. "لن ينسى العراقيون مقولة قطع الأعناق ولا قطع الأرزاق"، قال صدام في أواسط شهر تموز/ يوليو. "اللهم اشهد أننا حذرناهم. فإذا كانت الكلمات لا تستطيع حماية العراقيين، علينا أن نبحث عن وسائل أخرى لوضع الأمور في نصابها وإعادة الحقوق المغتصبة إلى أصحابها".[١٥]

في كونيتيكت، كان هول يقرأ كلمات الرئيس العراقي في صحيفة *New York Times*. وسرعان ما قرّر أن خطرَ الحرب في الشرق الأوسط كبير، فلا يمكن تجاهله. وفي حركة جريئة، قرّر أن يعيدَ شراء نسبة من "التسييج" على النفط الذي كان يخزنه في الناقلات الراسية. كانت مجازفة كبيرة. ومنذ ذلك الوقت لم تعد Phibro Energy مسيّجة – أي أصبحت "عارية" تبعاً للاصطلاح التجاري – وباتت معَرضة لأي شيء يمكن أن يطرأ لاحقاً على السوق النفطية. كانت مقامرة من الطراز القديم، لكنها لم تكن ممكنة لولا عالمُ العقود الآجلة الجديد. كان هول قد استخدم سوق المشتقات لتكديس كميات ضخمة من النفط دون المخاطرة بأي شيء، ثم حوّلها بطرفة عينٍ إلى رهانٍ ضخمٍ على ارتفاع الأسعار. وفي حال هبوط الأسعار، فإن الخسائر ستكون كبيرة.

لكن الأحداث في "الخليج الفارسي" كانت تتجه نحو الحرب. ففي ١ آب/ أغسطس، فشلت المحادثات العراقية الكويتية التي تمت بوساطة سعودية، بعد أن رفضت الكويت القبول بلائحة طويلة من المطالب التي تقدّمت بها بغداد.[١٦] وفي اليوم

التالي، اقتحمت قوات "الحرس الجمهوري" العراقية الحدودَ ودخلت إلى الكويت مدعومة بعدد كبير من الحوامات والدبابات.

تحولت ناقلاتُ النفط التابعة لهول إلى كنوز مالية. فقد اشترى النفط بأقل من ٢٠ دولاراً للبرميل الواحد. وبعد ثلاثة أشهر، كانت البراميلُ نفسُها تُباع بأكثر من ٤٠ دولاراً للبرميل الواحد مع توقف الواردات النفطية العراقية والكويتية. أثمر رهانُ هول على ارتفاع الأسعار. لكن القصة لم تتوقف هنا؛ فحتى بقية النفط المحمل في الناقلات، التي بقيت مسيّجة، حققت أرباحاً هائلة. وبينما حلّق سعرُ النفط الفوري مع غزو الكويت، لم يرتفع سعر العقود الآجلة المعدة للتسليم بعد ستة أشهر بالقدر نفسه. ففي شهر حزيران/ يونيو، كان السعر الفوري لبرميل النفط أقلّ بدولارين من سعر العقود الآجلة المعدة للتسليم بعد ستة أشهر؛ وفي شهر تشرين الأول/ أكتوبر كان سعره أكثر بثمانية دولارات من سعره في العقود الآجلة. كان هول قد ضمن ربحاً متواضعاً باستخدام العقود الآجلة لتثبيت السعر؛ أما الآن فبمقدوره أن يجني أرباحاً أكبر بكثير من خلال بيع نفطه في السوق الفورية ومن ثم شراء العقود المسيّجة بسعر أقل. أخذت الأرباح تتدفق على الشركة.

"ربحنا ستة، أو سبعة، أو ثمانية ملايين دولارات"، يقول هول.

لكن العملية التجارية لم تنتهِ هنا. فقد استمر النزاع طوال سنة ١٩٩٠، وكان تجار العالم النفطيون يتابعون جميع التقلبات والتفاصيل في أوقاتها الحقيقية عبر محطة CNN. حتى إنّ أحد التجار – أوسكار وايت من شركة Coastal Petroleum – اقتربَ أكثر من ساحة النزاع، فاستغلّ علاقته الشخصية مع صدام حسين ليضمن إطلاق سراح أكثر من عشرين رهينةً أميركية. طار وايت – الرجل التكساسي المخضرم الذي كان يشتري النفط العراقي منذ سنة ١٩٧٢ – إلى بغداد في شهر كانون الأول/ ديسمبر، على الرغم من طلب مباشر من "البيت الأبيض" بالبقاء، وأقنع صدام حسين بتسليمه مجموعة من الأميركيين المحتجزين في العراق كدروع بشرية.[١٧]

كانت الولايات المتحدة تتأهب بتسارع لدخول الحرب، لكن هول بقي متفائلاً. وفي شهر كانون الثاني/ يناير ١٩٩١، أطلقت الولايات المتحدة أخيراً "عملية عاصفة الصحراء" بحملة من القصف الكثيف لتحرير الكويت.

بالنسبة إلى السوق النفطية فقد شكل ذلك خيبة كبيرة. كانت السوق قد حضرت نفسَها لحربٍ طويلة ومشكلات أخرى تواجه توريدات النفط العالمية. ولكن عندما رأى تجارُ النفط أن بغداد اكتفت بالردّ على الهجوم الأميركي ببضعة صواريخ Scud أحدثت ضرراً محدوداً، أدركوا أن الولايات المتحدة ستهزم العراق بسرعة كبيرة. وفي الوقت نفسه، فتحت واشنطن مخزونَها النفطي الإستراتيجي وباعت ملايين البراميل.

كان ردّ فعل السوق فورياً ووحشياً. ففي أقل من ٢٤ ساعة، هبط سعر خام برنت بنسبة ٣٥% تقريباً. كان أكبر هبوطٍ تشهده السوق النفطية في تاريخها. وفي ليلة واحدة من كانون الثاني/ يناير ١٩٩١، خسر هول ١٠٠ مليون دولار. فبعد الفورة الهائلة التي شهدتها في السنة السابقة، آلت شركة Phibro Energy إلى الحضيض في سنة ١٩٩١.[١٨]

عملت رسملة السوق النفطية، مع دخول العقود الآجلة وحقوق التنفيذ وتثبيت الأسعار وعقود المشتقات الأخرى التي برعَ هول في استغلالها أثناء "حرب الخليج الأولى، على فتح آفاقٍ جديدة أمام التجار. إذ سرعان ما حثّت على تغيير الحرس في صناعة السلع. التزم بعضُ تجار الطاقة ممّن ينتمون إلى المدرسة القديمة بأسلوب التجارة النفطية الذي يعرفونه، فكانوا يشترون الشحنات النفطية الفعلية ويبيعونها ويحاولون جنيَ الأرباح الناجمة عن فروق الأسعار. لكنّ تجاراً آخرين رأوا فرصاً أفضلَ في الاتّجار في الأسواق المالية الجديدة. لم يسبق قط للمقامرة على تقلبات السوق النفطية أن كانت بتلك السهولة. كانت خسارةُ ١٠٠ مليون دولار في ليلة واحدة ضرباً من المستحيل في السبعينيات، لكنها صارت احتمالاً حقيقياً قائماً بعد عقدين من الزمن.

بالإضافة إلى تجار ستينيات وسبعينيات القرن العشرين، الذين تعلموا أساليب التجارة في الغرف البريدية ونشؤوا على تقليد المغامرات الجريئة التي تميّز بها ريتش وديوس، ظهر جيلٌ جديد من الشبان البارعين في الرياضيات ولغة "وول ستريت". وقد أخذت الشركات التجارية تنقسم بين المتخصصين في "التنمية التجارية"، الذين يطيرون إلى بلدانٍ نائية ليقيموا علاقات وثيقة مع أمراء النفط المحليين، وأولئك الذين يسمون أنفسَهم "تجاراً" ويقضون أوقاتهم بالقرب من الهواتف وشاشات الكمبيوتر ويشترون العقودَ الآجلة المالية ويبيعونها لتحقيق الأرباح من الصفقات الفعلية التي

يُبرمها العاملون في مجال التنمية التجارية.

لم يقتصر الأمر على دخول أدوات "وول ستريت" إلى السوق النفطية، فقد بدأت مصارفُ "وول ستريت" بالاتّجار بالنفط أيضاً. فمن خلال التمويل الرخيص وسلاسة لغة النفط المالية الجديدة، سرعان ما تحولت مصارفُ مثل Goldman Sachs و Morgan Stanley إلى شركات تجارية نفطية كبيرة تحمل لقبَ "محطات تكرير وول ستريت". وقد استخدم هذا الجيلُ الجديد من تجار النفط المعلوماتِ المتأتيةَ من الأسواق الفعلية للإقدام على مراهناتٍ مالية ضخمة، أو الأسواقَ المالية للتلاعب بالأسواق الفعلية. إذ أصبح تجارٌ مثل آندي هول من Phibro Energy، وستيفن سيمليتز Stephen Semlitz وستيفن هيندل Stephen Hendel من Goldman Sachs، ونيل شير Neal Shear وجون شابيرو John Shapiro من Morgan Stanley متخصّصينَ في الرقص بين العالمين الفعليّ والمالي وتحقيق الأرباح.

حاولت الشركات التجارية التقليدية التأقلم مع التغيرات الجديدة. كانت الأرباحُ السهلة في السبعينيات قد جذبت موجة من اللاعبين الجدد إلى الأسواق. أما الآن فكانت المنافسة بين التجار محمومةً، ولم تتمكن معظم الشركات القديمة من منافسة الوافدين الجدد من "وول ستريت" الذين كانوا يحققون أرباحاً ضخمة لشركاتهم التجارية.

كانت دينامية تتفاعل على نطاق مصغّرٍ في واحدة من أضخم شركات السلع التجارية، ومن باب المفارقة في الشركة التي كان يعمل فيها آندي هول – Philipp Brothers. فخلال ثمانينيات القرن العشرين، كانت الشركة القديمة قد تعرّضت للالتهام من قبل مصرفٍ يجسّد ثقافة "وول ستريت" المهيمنة.

وصلت شركة Philipp Brothers إلى ذروتها في عامي ١٩٧٩ و١٩٨٠، مهيمنةً على السوق النفطية نتيجة الثورة الإيرانية.[١٩] فقد بلغت أرباحُ الشركة في سنتي ١٩٧٩ و١٩٨٠ أكثر من مليار دولار.[٢٠] وقد نشرت *BusinessWeek* تقريراً عن الشركة في أيلول/ سبتمبر ١٩٧٩، مع صورة لجسلسون على غلاف المجلة وعنوان يقول: "شركة تجارية ضخمة بقيمة ٩ مليار دولار لا يعرفها الكثيرون". وفي المقالة يتبجّح جسلسون، مدير الشركة آنذاك، وديفيد تيندلر – خليفة جسلسون ورئيس الشركة –

بنفوذ الشركة العالمي وبراعتها الفريدة.

لكن معضلة حقيقية كانت تستتر خلف أرباح الشركة الخيالية هذه. "القلق الذي بدأ يراودنا، ويراودني أنا شخصياً، هو أن الأيام الجميلة لا يمكن أن تدوم. كنا بحاجة إلى شيءآخر"، يستذكر تندلر. كانت أسعار الطاقة العالية قد أغرقت الولايات المتحدة ومعظم البلدان الأوروبية في كسادٍ اقتصادي. "كانت الأزمة النفطية مفيدة للتجارة النفطية. ولكن ماذا عن الأشياء الأخرى؟".[٢١]

قرّر تندلر وجسلسون أنّ على Philipp Brothers الاتّجار بسلعة أخرى: المال. علمَ تندلر أن شركاء Salomon Brothers، أكبر مصرفٍ استثماري خاص في الولايات المتحدة، يحاولون جمع المال. وسرعان ما اتفق الطرفان على استيلاء Philipp Brothers على Salomon وتأسيس شركة ضخمة جديدة باسم Phibro–Salomon.[٢٢] وقد جاء الاندماجُ، المعلن في ٣ آب/ أغسطس ١٩٨١، كعاصفة ضربت العالمَ المالي. فقد وصفت *Financial Times* الشركة بأنها "القوة العالمية الجديدة في 'وول ستريت'".[٢٣] وسوف يدير تندلر الشركة الجديدة ثم يأتي بعده جون غوتفروند، مدير Salomon الجلف والطموح.

غالباً ما تنتهي عمليات الاندماج بطريقة سيئة، ولم تطُل فترة شهر العسل بين تجار السلع في Philipp Brothers وتجار السندات في Salomon. ففي الوقت الذي تم فيه الاندماج، كانت تجارة المعادن التقليدية في Philipp Brothers تعاني لتحقيق أرباح ضئيلة. ومن جهة أخرى، كان مصرفيّو Salomon يحققون أرباحاً كبيرة بفضل ازدهار تجارة السندات. وفي زمنٍ تتحول فيه جميعُ الأسواق، بما في ذلك السلع، نتيجة تطوّر الأدوات المالية، لم يتمكن تجار Philipp Brothers من اللحاق بتجار Salomon.

في نهاية سنة ١٩٨٣ ترقّى غوتفروند إلى منصب معاون المدير التنفيذي. وبعد بضعة أشهر، فصلت Phibro–Salomon تجارة السلع إلى قسمين: تتعامل Philipp Brothers القديمة بالمعادن، بينما يركز قسمٌ جديد يسمى Phibro Energy على التجارة النفطية. أصبح توم أومالي، الذي كان قد حلّ مكان مارك ريتش في سنة ١٩٧٤ كمدير للنفط، رئيسَ الوحدة الجديدة التي انتقلت من نيويورك – حيث توجد شركات السلع الأخرى – إلى غرينيتش، كونيتيكت. من الناحية التقنية، كان تندلر هو المدير، ولكن

في الحقيقة كان بمقدور أومالي أن يفعل ما يحلو له.[٢٤]

استمرت تجارة المعادن في Philipp Brothers بالتدهور. وبعد محاولة فاشلة لتنشيط وحدة المعادن، ترك تندلر الشركة في تشرين الأول/ أكتوبر ١٩٨٤.[٢٥] وبعد ذلك بوقت قصير، تغيّر اسمُ Phibro–Salomon ليصبح Salomon فقط. فنتيجة عجزه عن مواكبة الأسواق، أخذ قسمُ المعادن – حيث تلقى مارك ريتش تدريبَه – يفقد مكانتَه في السوق. وفي سنة ١٩٩٠، مات ميتة بشعة عندما اشترت Marc Rich & Co ما تبقّى من عقود المعادن التي أبرمها.

لكن التجارة النفطية كانت مزدهرة. عندما ترك أومالي الشركة في سنة ١٩٨٦، أصبح هول – بعد فاصل قصير – رئيسَ Phibro Energy. وسّع أعمال الشركة، حيث كان يتاجر بمليون برميلٍ يومياً في السوق الفعلية، ويستثمر في محطات التكرير وحقول النفط، ويتعاطى بالعقود الآجلة وحقوق التنفيذ وتثبيت الأسعار. ومن خلال ذلك، هيمن على عالمي التجارة الفعلية والتمويل العالي؛ إذ لم يكن فقط يشحن النفطَ حول العالم بل ينفذ عقود المشتقات التجارية نيابة عن شركات الطيران والمستثمرين، وقد ضمن بذلك ازدهارَ أحد أقسام الشركة التجارية التاريخية، على الأقل، في البيئة المتحولة التي تشهدها التجارة النفطية.

لم تكن Philipp Brothers الشركة الوحيدة التي عانت في الأسواق السائدة في ثمانينيات وتسعينيات القرن العشرين. فقد صعّبَت رسمَلة السوق النفطية الأمورَ على جميع الشركات التجارية التي نشأت في وقت سابق. إذ لم يعد يكفي التمتع بعلاقات جيدة ببعض وزراء OPEC أو بعض المسؤولين في شركة نفطية حكومية. فقد كان النجاحُ في البيئة الجديدة يتطلب مزيجاً من العلاقات المتينة، والأموال الضخمة، والتوسع الجغرافي، والخبرة المالية اللازمة لاستخدام أسواق المشتقات الجديدة. وكان قدومُ مصارف "وول ستريت" الثرية يعني أن أولئك التجار الذين هيمنوا على السوق في السبعينيات وجدوا أنفسهم عاجزينَ عن المحافظة على هيمنتهم تلك. فشل البعض في التأقلم وخرج من عالم التجارة، بينما حاول آخرون التعاطي مع العقود الآجلة وحقوق التنفيذ وتثبيت الأسعار لكنهم فشلوا فشلاً كارثياً.

أصبحت تجارة السلع، التي جذبت جميعَ الوافدين في السبعينيات كوسيلة لتحقيق

الأرباح السريعة، مرتبطة بالفضائح والانهيارات. فقد احتاجت Voest-Alpine – أضخم شركة حكومية في النمسا – إلى كفالة من الحكومة بعد أن خسر زراعُها التجاري الداخلي قرابة ١٠٠ مليون دولار نتيجة الرهان على السوق النفطية في سنة ١٩٨٥.[٢٦] كذلك خسرت Klöckner & Co – وهي تكتّل ألماني مهتم بتجارة الفولاذ والمعادن – نحو ٤٠٠ مليون دولار على الرهانات النفطية.[٢٧] كما خسرت الشركة التجارية الإيطالية Ferruzzi ١٠٠ مليون دولار في تجارة فول الصويا سنة ١٩٨٩. وقد أدّت هذه الخسارة إلى إفلاس الشركة وانتحار رئيسها.[٢٨] إضافة إلى ذلك، خسرت Sucres et Denrées – الشركة التجارية الفرنسية المعروفة بتخصصها في السكر – خساراتٍ بلغت ٢٥٠ مليون دولار، كان جزء منها في السوق النفطية.[٢٩] ومن جهة أخرى، خسرت Metallgesellschaft – شركة تجارة المعادن الألمانية التاريخية – ١,٤ مليار دولار في صفقة نفطية ضخمة فاشلة.

لم يؤشر أيّ من الانهيارات إلى نهاية الحقبة كما فعل انهيار Transworld Oil، الشركة التي يملكها ديوس، الذي كان – بالإضافة إلى مارك ريتش – أشهرَ تجار السبعينيات. فبين سنتي ١٩٨٧ و١٩٨٨، حاول الهولنديُّ واحدة من أكثر الصفقات تهوّراً التي شهدتها السوق النفطية في تاريخها. كانت خطة نموذجية تحمل طابع ديوس وأسلوبَه، وتمزج بين علاقاته السياسية الفريدة ونفوذه المالي الضخم في السوق النفطية.

كان سوقُ برنت هو الساحة التي شهدت عمليات ديوس التجارية.

بدأ حقلُ "برنت" النفطي – الذي يبعد نحو ١٩٠ كم عن جزر شتلاند، على عمق ما يقارب ١٤٠ متراً – بضخ النفط الخام في سنة ١٩٧٦، وسرعان ما أصبح المعيار الذهبي بالنسبة إلى تجار النفط. وفي أيامه الأولى، شكّلَ برنت طريقة ذكية لمنتجي "بحر الشمال" النفطين، من أمثال BP وShell، لتخفيض القيَم الضريبية المترتبة عليهم. كانت الشركاتُ توقّت بيعَ وشراء الشحنات بطريقة تبدو فيها أسعارُ البيع للسلطات البريطانية أقلَّ مما هي عليه في حقيقة الأمر، وهي عملية عُرفت لاحقاً باسم "التهرّب الضريبي".

في منتصف الثمانينيات كان حقلُ "برنت" الذي تديره Shell، مع مجموعة من

حقول أخرى تغذّي نظامَ الأنابيب، يضخّ كمية من النفط الخام في كل شهر تكفي لملءِ ٤٥ ناقلة تحمل كلٌّ منها نحو ٦٠٠,٠٠٠ برميل. كما أصبح برنت في ذلك الوقت أيضاً مقياساً عالمياً؛ إذ كانت أسعارُ أنواع النفط الخام من الشرق الأوسط وروسيا وأفريقيا وأميركا اللاتينية تُحدَّد تبعاً لكلفة النفط في بحر الشمال. وفوق هذا كله، عملت السوق الفعلية على تعزيز مستويات عدة من المشتقات المالية بما في ذلك – بدءاً بسنة ١٩٨٨ – عقد نفطي آجل في "بورصة النفط العالمية" في لندن. فإن تمكن تاجرٌ ما من التأثير على سعر برنت، فإن هذا الأثر سيكون على نطاقٍ عالمي.

كان سعرُ برنت في غاية الهشاشة. إذ إن عدد الشحنات الشهرية الصغير نسبياً كان يعني أن بمقدور الطرف الذي يسيطر على معظمها إملاء شروطه على باقي السوق. لم تكن السوق الفعلية تخضع لأي ضوابط – ولا تزال على هذه الحال – ولم تكن هناك أي حدود قانونية على عدد الشحنات التي يمكن للتاجر أن يشتريها.

مع بداية صيف ١٩٨٧، عندما هبط إنتاج بحر الشمال نتيجة أعمال الصيانة التي قامت بها الشركات النفطية على منصاتها الشاطئية، بدأ ديوس بشراء كل شحنة نفطية يقع عليها. فقد حصد مايك لويا Mike Loya، أحد أكبر تجار ديوس في لندن، واحداً وأربعين من العقود الاثنين والأربعين لتوريد نفط برنت في شهر كانون الثاني/ يناير، الأمر الذي أدى إلى ارتفاع الأسعار.[٣٠] كانت لعبة جريئة، حتى بمعايير سوق بحر الشمال الشرسة في الثمانينيات. ويستذكر أحد تجار ديوس أن الأخير لم يكن يهدف إلى التضييق على سوق برنت فقط، بل كان يتطلع إلى التضييق على السوق النفطية العالمية بأكملها.[٣١]

وفي خطوة تالية، حاول ديوس هندسة صفقة جيوسياسية غير مسبوقة تتمثل في اتفاقٍ بين منتجي OPEC والمنتجين الآخرين لتخفيض الإنتاج. وكان من شأن هذه الصفقة أن تؤدي إلى ارتفاع كبير في الأسعار وتحقيق ثروة هائلة لديوس. وقد جرت المحادثات بين منتجي OPEC والمنتجين الآخرين بقيادة عُمان والإمارات العربية المتحدة اللتين تربطهما علاقات وثيقة مع ديوس. كما كان ديوس على اتصال هاتفي دائم مع وزراء OPEC، يشور عليهم بما يفعلونه ويوجههم بخصوص توقيت وكيفية تسريب نواياهم وخططهم إلى السوق.[٣٢]

لكن خطة إنشاء "OPEC عالمي"، كما أسمتها *Wall Street Journal*، فشلت بعد رفض المملكة العربية السعودية لها. وفي سوق برنت، تكاتفت Shell والشركات التجارية الأخرى لكسر الحصار الذي فرضه ديوس عليها. فبدلاً من رفع الأسعار وتحقيق أرباح ضخمة، اضطُرّ ديوس للتراجع وخسر نحو ٦٠٠ مليون دولار عند هبوط الأسعار.[٣٣] وقد نجَت Transworld Oil عبر بيعها لإمبراطورية التكرير الأميركية التي تملكها لشركة Sun (التي تحمل اليوم اسمَ Sunoco) مقابل ٥١٣ مليون دولار.[٣٤]

شكلت خطة التضييق الفاشلة نقطة انعطاف بالنسبة إلى ديوس والسوق النفطية. إذ إن أخطر تاجرٍ نفطي بين أبناء جيله سوف يستمر في أعماله التجارية خلال التسعينيات، لكن Transworld Oil لن تتمكن أبداً من استعادة ذلك النفوذ الكبير الذي كانت تتمتع به سابقاً. كان الحرسُ القديم في عالم تجارة السلع يتساقطون واحداً تلو الآخر ليحلّ محلّهم جيلٌ جديد من التجار، من أمثال آندي هول، القادرين على التعامل مع السوق النفطية الفعلية والبارعين أيضاً في التعاطي مع العالم الجديد للعقود الآجلة وحقوق التنفيذ وتثبيت الأسعار.

وسرعان ما ستطرق المشكلات بابَ منافس ديوس الكبير، مارك ريتش.



<u>الفصل الخامس</u>

سقوط مارك ريتش

تُعدّ بلدة زوغ السويسرية رمزاً للسكينة والهدوء. فمن مركزها القروسطي القديم، تنحدر الشوارع المرصوفة بالحصى نحو المياه الساكنة التي تشكل البحيرة الألبيّة. وطالما جذبت هذه البلدة الصغيرة، التي تتميز بأقل نسبة ضريبية تجارية في العالم، تجارَ السلع منذ خمسينيات القرن العشرين عندما فتحت شركة Philipp Brothers مكتباً لها هنا. ومن خلال المكاتب الصندوقية، يمكنك أن تلمحَ السهولَ الزراعية الممتدة التي حلّت محل بساتين الكرز التي كانت تشتهر بها البلدة قبل وصول تجار السلع إليها.

ولكن مع نهاية سنة ١٩٩٢، تبدّد الهدوء والسكينة في شركة Marc Rich & Co. ففي داخل المكعب المصنوع من الفولاذ والزجاج في مركز زوغ، الذي يشكل مقرَّ إمبراطورية مارك ريتش التجارية، كانت تهبّ عاصفة قوية. كانت شركة السلع التجارية الأبرز في العالم تعاني من نقص في الأموال. وفي كل يوم، كان المديرون التنفيذيون المسؤولون عن قسم التمويل يجرون اتصالاتٍ طارئةً في محاولة لإنقاذ الشركة من الانهيار.

وفي عين هذه العاصفة كان مكتبُ زبينك زاك Zbynek Zak – وهو رجل طويل منتصب بشارب كثّ – المسؤول عن تزويد تجار المعادن بالأموال اللازمة. "من أين نحصل على الأموال؟"، تساءل زاك بنبرة يتآكلها اليأس. "كيف ندفع الفواتير غداً؟".[١]

ولد زاك فيما كان يعرف بتشيكوسلوفاكيا، ثم لجأ إلى ألمانيا بعد الغزو السوفياتي في سنة ١٩٦٨. وبعد عمله في الهندسة والاستشارة والصيرفة، التحق بالشركة التجارية للمساعدة في تنظيم أعمالها التمويلية. وفي سنة ١٩٩٢، كانت الموارد المالية لشركة Marc Rich & Co تعاني من هشاشة متزايدة على الرغم من النفوذ الكبير الذي تتمتع به بصفتها أكبر شركة عالمية تهيمن على تجارة الموارد الطبيعية.

كانت عمليات تجار السلع تعتمد اعتماداً كبيراً على المصارف التي تقدّم ضماناتٍ وقروضاً تمكّن الشركات من الشراء والبيع باستخدام الأموال المقترضة. وفي كل يوم تتغير المتطلباتُ اعتماداً على تغير أسعار السلع. فإن ارتفعت الأسعار، ترتفع معها كلفة الشحنة النفطية أو المعدنية نفسها، وفي حال هبوطها فإن هذه الكلفة تنخفض أيضاً. وكان عملُ اختصاصيّي التمويل الثلاثة في Marc Rich & Co يتمحور حول الحيلولة دون اضطرار أيٍّ من تجار الشركة لبيع شحنة من النفط أو المعادن أو الحبوب قبل الوقت المناسب نتيجة عجز الشركة عن تمويلها.

كان كلّ من هؤلاء الثلاثة يتمتع بعلاقات وثيقة مع المصارف في سويسرا ولندن ونيويورك. وكانت الاتصالات تجري يوميّاً. هل بحوزة أحدهم رصيدٌ متوافر في أحد المصارف؟ هل هناك زبونٌ ما على وشك دفع قيمة شحنة ما، الأمر الذي يوفر بعض المال؟ هل تجاهلوا مخزوناً نفطياً ما يمكن لهم أن يرهنوه؟

"إن العمل في مجال التمويل في وضع كهذا أقرب إلى الكابوس"، يستذكر زاك.

على الرغم من اعتماد الشركة التام على مصارفها، كان الجميع ينظرون إلى هؤلاء الخبراء الماليين بصفتهم أصحاب السترات الأنيقة. كان التجارُ بمثابة ملكات النحل في الشركة؛ فهم الذين يجازفون بالطيران إلى أماكنَ مخيفة للتفاوض حول الصفقات الضخمة، وهم الذين يراهنون بأموال الشركة في أسواق السلع، وهم الذين يجنون العلاوات الكبيرة. ففي تاريخها كله، لم تعيّن Marc Rich & Co خبيراً مالياً في لجانها التنفيذية. وفي سنواتها الأولى، لم يكن لديها مديرٌ مالي – كان بينكي غرين يدير علاقات الشركة مع المصارف شخصيّاً.[٢]

ولكن في مطلع تسعينيات القرن العشرين، كان تجار Marc Rich & Co يعانون من

صعوبات كبيرة في إتمام صفقاتهم التجارية. أضحت الأرباحُ الضخمة في السبعينيات والثمانينيات مجرد ذكرى بعيدة، وكانت أقوى شركة سلع تجارية في العالم تعاني من الهوَس والارتياب والطعن في الظهر.

وخلال سنتي ١٩٩٢ و١٩٩٣، سوف تبلغ المعركة الدائرة لضمان مستقبل الشركة ذروةً ستغيّر مشهدَ التجارة السلعية إلى الأبد. وسوف تشكل أحدثَ نزاع عائلي في إمبراطورية تجار السلع التي بدأت بشركة Philipp Brothers واستمرت من خلال Marc Rich & Co. ومع انقشاع الغبار عن مشاحنات مجلس الإدارة في Marc Rich & Co، شهدت الإمبراطورية التجارية ولادة عضوين جديدين: Glencore وTrafigura.

أودت الأزمة بمهنة مارك ريتش نفسه، فأنهت عقوداً من الهيمنة المطلقة على الصناعة التجارية السلعية العالمية. وقد أسدلت نهايةُ هيمنته الستارَ على حقبة كاملة من تجارة السلع تميزت بسنوات من المغامرة خلال السبعينيات والثمانينيات، عندما كان بمقدور تاجر يملك المالَ الكافي والذكاءَ اللازمَ أن يتجاهلَ جميعَ قواعد ومعايير النزاهة وينفذ بجلده. ومع أن أجيالاً لاحقة من تجار السلع سوف يستمرون بالمتاجرة بالأسلوب الذي ابتدعه مارك ريتش، فإنّ هذه الصناعة لن تستعيدَ أبداً ذلك الشعور القوي بالنفوذ والمناعة.

بالنسبة إلى مؤسّسي Glencore وTrafigura الذين خرجوا منها، شكلت الأزمة التي عصفت بشركة Marc Rich & Co في سنة ١٩٩٢ تجربة تكوينية ستعمل على هيكلة مقاربتهم التجارية – وكذلك المقاربة التي ميزت الصناعة بأكملها، بفضل التأثير الكبير لهاتين الشركتين. فقد ظلّوا خريجي مدرسة ريتش، لكن الأثر الكبير الذي حملوه من جنون العظمة الذي وسمَ أيامَ ريتش الأخيرة دفعهم إلى التشارك في ملكية الشركتين وتشكيل مجموعاتٍ مترابطة استمرت لأجيال عدّة.

ومع تقاعد أشرس تاجر سلعٍ عرفه العالم، استغلّ خلفاؤه هذه الفرصة للانسحاب إلى الظلّ وتحويل التجارة السلعية إلى ممارسة تتميز بالسريّة. ومن خلال تحرير أنفسهم من السميّة التي يحملها اسمُ المؤسس الهارب، تمكنوا من الاندماج أكثر في الصناعة المالية الأكبر، فأسسوا لمستقبلٍ سيعملون فيه على خلق مزيجٍ من روح مارك

ريتش المغامِرة ونفوذ "وول ستريت" الاقتصادي.

***

في أوائل التسعينيات، كان شركاءُ مارك ريتش الأصليون قد تقاعدوا، بمن فيهم بينكي غرين. كما أن زوجة ريتش، التي ستنفصل عنه بعد وقت وجيز – والتي ساعدت عائلتُها في تمويل الشركة في أيامها الأولى – باعت أسهمَها في الشركة.[٣] وعلى أي حال، فقد رتّبَ ريتش لشراء الأسهم التي كانت تملكها، ونتيجة لذلك كان ريتش – ولأول مرة منذ تأسيس الشركة – يملك الحصة الكبرى في الشركة التجارية التي تحمل اسمَه.

بقيَ ريتش، الذي كان في أواخر الخمسينات من عمره آنذاك، على رأس شركته. وتحته مباشرة كان هناك أربعة تجارٍ شبّان في الثلاثينات والأربعينات من العمر. كان هناك ويلي ستروثوت، الألماني الصارم الذي أدار وحدة الشركة الأميركية خلال أزمة الإدانة، وكان مسؤولاً عن تجارة المعادن والتعدين. وفي لندن كان هناك ماني وايز، المتحدث السريع من بروكلين الذي هندسَ مع ستروثوت هيمنةَ Marc Rich & Co على سوق الألومنيوم، وكلود دوفان، الفرنسي الجذاب المتأنق الذي تولّى مسؤولية التجارة النفطية. وفي هولندا كان هناك داني دريفوس Danny Dreyfuss الماكر الذي ينتمي إلى المدرسة القديمة ويدير تجارة الحبوب.

كان ريتش يعاني من الضغوطات المهنية والشخصية. فقد انهار زواجه من دينيز وانتهى بطلاقٍ شنيع، وغادرت عائلته المنزل. كما شُخّصت ابنته بمرض السرطان. ومن جهة أخرى، استمر المسؤولون الأميركيون في المطالبة باعتقاله. وبعد أن نشأ نزاع بين مَصهر ألومنيوم مرتبط بريتش في غرب فرجينيا والعمال، شنت الاتحاداتُ حملة دعائية ضده في جميع أنحاء العالم، فوزعت منشوراتٍ كُتب عليها: "مطلوب: مارك ريتش".[٤]

تحول ريتش، الذي لم يبقَ له أحدٌ يتكئ عليه أو يطلب منه المشورة، إلى رجلٍ متهالك. يقول داني بوزن – الذي كان آنذاك مديرَ مكتب موسكو التابع لشركة Marc

Rich & Co وابنَ أحد شركاء ريتش القدامى: "لا أعتقد أنه فقد عقلَه، لكنني أعتقد أن شيئاً ما قد حدث له".[٥]

في بداية سنة ١٩٩١، أحضر ريتش محاميه الشخصي من الولايات المتحدة لمساعدته في إدارة الشركة. كان المحامي، بوب توماجيان Bob Thomajan، رجلاً مرحاً من أوستن، تكساس، يتمتع بالتزلج المائي أكثر مما يتمتع بالتعامل مع التفاصيل اللوجستية لشحنة من النحاس الخام. لكن ريتش، الذي كان وحيداً في القمة تتآكله الشكوك بأن التجارَ يخططون لإزاحته، جعل من توماجيان حارسَه الأمين. وفجأة وجد التجارُ أنفسَهم يتلقون الأوامرَ منه، على الرغم من أن عدداً منهم أثبتوا ولاءهم ومهارتهم في سلسلة من الأعمال الوضيعة في Philipp Brothers أو Marc Rich & Co على مدى سنواتٍ أو عقود.

"لقد وضع توماجيان في مكتبٍ يقع خارج مكتبه"، يستذكر مارك كراندال Mark Crandall، أحد التجار الكبار. "وعندما تريد أن تتحدث إلى مارك، كان مارك يطلب منك أن تذهب إلى توماجيان".[٦]

تغيّر المزاج العام السائد في الشركة. كانت Marc Rich & Co لا تزال تتربع على القمة، لكن هذا الشعور لم يعد يراودها. فقد غرق التجارُ، الذين أشرفوا في السنوات السابقة على صفقاتٍ رائعة أو خطرة أو سرية، في السياسات المكتبية. حثّ وايز وستروثوت وآخرون مارك ريتش على توزيع الأسهم بطريقة أوسع على الموظفين، لكن ريتش رفض ذلك. بدا ريتش كأنه لا ينوي إفساح المجال أمام الجيل الجديد.

"أحب هذا العمل وأنوي الاستمرار فيه"، قال ريتش في إحدى مقابلاته. "أحب تكليف الآخرين، ولكن عندما يتعلق الأمر بالقرارات المهمة والتعاملات الخاصة فإن الكلمة الأخيرة تعود لي".[٧]

لم يعد التجار يشعرون أنهم شركاء في مغامرة تجارية مثيرة توفر إمكانية استيلائهم على الشركة في يوم من الأيام، بل مجرد صنّاع أو خدمٍ ينفذون أوامرَ سيدهم البعيد. كان ريتش، معجزةُ Philipp Brothers الذي تركَ الشركةَ لأن جيسلسون رفض إعطاءه حقه من أرباح الشركة أو السماح له بالاتّجار بالطريقة التي يريدها، يكرر الأخطاءَ نفسها في شركته.

"المسألة لا تتعلق بالمال فقط... إنها تتعلق بالمال وبحسّ الانتماء، كما تتعلق بتقديم آرائك حول الطريقة التي تُنظَّم بها الشركة"، يقول كراندال. "وقد عمل مارك، من خلال الاختباء خلف توماجيان، على تحويل الجميع إلى تابعين وخدم. جعل الجميع يشعرون كأنهم ثلّة من العاهرات".[٨]

كان الصدامُ حتمياً. فقد حدث الصدام الأول بين ريتش وستروثوت. كان التاجر الألماني قد ألقى خطاباً في الجامعة في زوريخ ناقش فيه أعمالَ الشركة. وقد عَدَّ ريتش، الواقع تحت هوس الارتياب، هذا الأمر نوعاً من التمرد. إذ ساهمت المطالباتُ السابقة بتخفيف قبضته على الشركة بتسعير هوسه هذا. ولذلك طلب من ستروثوت ترك الشركة.[٩]

ثم تبعت ذلك صدامات أخرى. كان كلود دوفان، مدير التجارة النفطية، يرزح تحت سلطة ريتش لسنوات طويلة. وفي صيف ١٩٩٢ توفي أبوه. قرر دوفان أن الكيلَ قد طفح، فاستقال في بداية شهر حزيران/ يونيو قائلاً لريتش إنه يخطط للعودة إلى فرنسا لإدارة التجارة العائلية بخردة المعادن.

اتصل ريتش بوايز، الذي كان آنذاك التاجر الكبير الوحيد في لندن. تعالَ إلى زوغ وترأس الشركة، توسل إليه ريتش. لكن وايز رفض العرض.[١٠] كان على أبواب الأربعين، وكان ثرياً، وكانت عائلته مستقرة في لندن ويريد أن يقضي المزيد من الوقت معها. ثم أخبر ريتش أنه، بغض النظر عما يحدث، يريد أن يأخذ إجازة طويلة.

"إن كنت تخطط لترك الشركة، يمكنك تركها الآن"، قال له ريتش بنبرة عصبية.[١١] وهكذا استقال وايز في ٨ تموز/ يوليو، بعد أيام قليلة من استقالة دوفان.

أصبحت Marc Rich & Co الآن تتأرجح على حافة أزمة عميقة. لكن الأمور ستسوء أكثر من ذلك.

لم تكن المرحلة الممتدة بين نهاية الثمانينيات وبداية التسعينيات جيدة بالنسبة إلى الصناعة التجارية السلعية. فقد كانت الأسواقُ صعبة، وكانت الولايات المتحدة تنزلق نحو الركود الاقتصادي، كما شهدت الصناعة انهياراتٍ كبيرة – على غرار محاولة جون ديوس الكارثية في التضييق على سوق برنت النفطية. لكن Marc Rich & Co نجحت في تخطي هذه الأزمات بفضل صفقاتها النفطية مع جنوب أفريقيا، وتجارتها

في الألومنيوم، وأعمالها المزدهرة في روسيا. لكن ذلك كله سيتغير.

بينما كان كبارُ تجار الشركة غارقين في شجاراتٍ عنيفة، كان مارك منكباً على عملية تجارية ضخمة وخطِرة.

بدأ الأمر في سنة ١٩٩١ عندما نجح ديفيد روزنبرغ David Rosenberg، تاجر المعادن في لندن، بإقناع مارك بدعم عمليته للتضييق على سوق الزنك. وبالنسبة إلى تجار مارك ريتش، لم تكن العمليات الكبرى أو محاولات التضييق على سوق معينة عبر السيطرة على كميات ضخمة من المخزون المتوفر شيئاً جديداً. فقد فعلها وايز في مجال تجارة الألومنيوم في سنة ١٩٨٨ وحقّق نجاحاً كبيراً. ولكن لهذا التكتيك أخطاره أيضاً، كما اكتشف جون ديوس في سوق برنت. فمن خلال الرفع المصطنع للأسعار، يخاطر التاجرُ الذي يحاول التضييق على السوق في دفع المستهلكين إلى تأجيل الشراء والمورّدين إلى بيع كميات أكبر. وعلى الرغم من سهولة الحصول على الحصة الأكبر في السوق، إلا أن بيعَ المادة مع تحقيق الأرباح يتطلب الكثير من المهارة والخبرة.

في لعبة الزنك هذه، كان روزنبرغ قد حشد دعماً خارجياً من الشركة الإسبانية Asturiana de Zinc والشركة الألمانية Metallgesellschaft، وهما من أكبر منتجي الزنك في العالم. وقد بدأ الثلاثة بشراء معظم الزنك المتوافر. اشترى روزنبرغ كميات كبيرة من عقود حقوق التنفيذ وتثبيت السعار واستخدمها لإرهاب التجار الآخرين. وفي مرحلة معينة، كانت الشركات الثلاث تسيطر على أكثر من ٩٠% من مخزون "بورصة لندن" من الزنك.[١٢]

وفي شهر حزيران/ يونيو من سنة ١٩٩٢، شعر أعضاءُ مجلس إدارة "بورصة لندن" – وهم مجموعة من خبراء سوق المعادن يتمحور عملهم حول ضبط السوق – أن لا خيارَ أمامهم سوى التدخل. قرر المجلسُ أن أيّ شركة باعت الزنك ولم تورّد إلى البورصة سوف تدفع غرامة معينة على التأخير، ما أطاح بفرص الربح الذي كان يأمل بها روزنبرغ وشركاه.

حاول التجار الكبار الآخرون إقناع ريتش بحتمية فشل الخطة. لكنّ ريتش، الخائف من محاولة انقلابية، لم يستمع للمشورة. فقد بدا مصمّماً على إقناع التجار

بقدرته على القيام بمناورة مذهلة.

وفي أواسط شهر تموز/ يوليو، طار إسحق كويروب Isaac Querub – مدير مكتب مدريد والمكلف بالتواصل مع Asturiana de Zinc – إلى منزل ريتش في ماربيّا في محاولة لثنيه عن عزمه. أعطاه ريتش، الذي كان يتجهز للإبحار في يختهِ، بدلة سباحة وزجاجة بيرة وطلب منه الصعود إلى اليخت. لم يكن ريتش في مزاجٍ يسمح له بالاستماع للنصائح.

"ما الذي تريده؟" سأله ريتش. وعندما أبدى كويروب وجهة نظهره، انفجر ريتش في وجهه: "اهتمّ بشؤونك".[١٣]

في شهر أيلول/ سبتمبر، ارتفعت أسعار الزنك بنسبة لم تبلغها منذ سنتين. لكن ذلك سيكون الاحتفال الأخير. فقد قرّرت Metallgesellschaft انسحابها من محاولة التضييق هذه وباشرت البيع. هبط سعر الزنك. وخلال شهرين، انخفض السعر إلى أكثر من الربع.[١٤]

أصبح وضعُ الزنك المالي لروزنبرغ عائقاً كبيراً. فعلى غرار جميع التجار في أسواق العقود الآجلة، لم تدفع Marc Rich & Co كاملَ المبالغ المترتبة عليها من عقود الزنك التي أبرمتها، لكنها اشترتها "على الهامش". وكان ذلك يعني أن الشركة قد دفعت عربوناً لمصارفها وسماسرتها وأنهم اشتروا العقودَ نيابة عنها. كانت الأمور جيدة مع كل ارتفاع في الأسعار. ولكن في كل مرة يهبط السعر، كان السماسرة والمصارف يطلبون من Marc Rich & Co رفع قيمة ودائعها – وهو إجراءٌ يسمى "الاستدعاء الهامشي".

بهذه الطريقة نفدت أموالُ زاك وخبراء التمويل الآخرين. إذ كانت المصارفُ تطالبهم يومياً بمئات الدولارات كما يُمليه إجراءُ "الاستدعاء الهامشي"، وكان على زاك تأمين المال المطلوب. "قلنا: اسمعوا يا شباب، لا يمكننا أن ندير العمل بهذه الطريقة. لم يعد لدينا المال الكافي"، يستذكر زاك.[١٥]

وفي نهاية المطاف، أقنع التجارُ مارك ريتش ببيع وضع الزنك المالي بعد محاولات جهيدة استمرت بضعة أشهر. فشلت محاولة ريتش في إحياء الصفقات التجارية المذهلة التي أبرمها في شبابه. فقد خسرت شركته التجارية ١٧٢ مليون دولار نتيجة عملية

الزنك الكارثية.[١٦] وكان ذلك مؤشراً على طبيعة الأسواق المتغيرة - ففي تسعينيات القرن العشرين، لم يكن النجاحُ في تجارة السلع مرهوناً بالنباهة وتأسيس شبكة واسعة من العلاقات فقط، بل كان مرتبطاً أيضاً بفهم عميق لعالم المشتقات المتغير والقدرة على إدارة الأخطار عوضاً عن الرهان بكل شيء على تجارة واحدة. وقد بدا مارك ريتش غريباً عن هذا العالم كله.

خيّم جوٌّ من الكآبة على شركة Marc Rich & Co. أخذ التجارُ الذين بقوا في الشركة يضغطون على ريتش. كانوا يحاولون إقناعه، فرادى وجماعاتٍ، بضرورة التخطيط لتقليص أسهمه في الشركة وإعادة ستروثوت.

في الوقت نفسه، بدؤوا التحضير لانهيار الشركة. وفي زوغ، كان ستروثوت وزاك وكريغ ديفيس Craig Davis - المسؤول عن أصول الألومنيوم في الشركة - قد رسموا خطة لتأسيس شركة جديدة، حتى إنهم وجدوا مكتباً لمشروعهم الجديد. وفي لندن، كان دوفان قد بدأ التواصل مع بعض زملائه القدامى في الفريق النفطي حول إمكانية الانضمام إلى شركته الجديدة.

استقال أعضاءُ الفريق النفطي استقالةً جماعية في شباط/ فبراير ١٩٩٣. وكانت تلك القشة التي قصمت ظهرَ البعير بالنسبة إلى مصارف الشركة. طلبوا من ريتش القيام بشيء ما لوضع حدٍّ للأزمة المتفاقمة. طلب ريتش من أليك هاكل - وهو شخصية معروفة عالمياً، وكان أحدَ شركاء ريتش الأصليين، كما كان قد وظفَ الكثير من التجار الشبان - التدخل كوسيط.

وهكذا، وفي يوم شتائي في مطلع سنة ١٩٩٣، اجتمعت مجموعة من التجار في لندن بقيادة دوفان، المدير النفطي الأسبق. وانضمّ إليه فريقُه السابق: كراندال - الذي ترقّى، بعد مغادرة دوفان، لإدارة التجارة النفطية في Marc Rich & Co ؛ بالإضافة إلى غراهام شارب Graham Sharp وإريك دو تيركهايم. كما شارك في النقاش ستروثوت ووايز، التاجران الكبيران الآخران اللذان تركا الشركة في الصيف السابق. ثم كان هناك الوسيط هاكل.

كتب دوفان وفريقُه بياناً من صفحة واحدة يتضمن شروطَ عودتهم إلى الشركة. كانت الشروط تنطوي على شيءٍ أقربَ إلى الانقلاب الكامل: على ريتش أن يبيع

أسهمَه كلَّها مع مرور الوقت، وعليه التنحّي عن إدارة الشركة، كما يجب على الشركة تغيير اسمها.

"أعتقد أن الطريقة التي كتبوا بها البيان كانت قاسية ووحشية"، يقول وايز.[١٧]

وافق ريتش مبدئياً على مطالب التجار المارقين لكنه شعر بإهانة كبيرة. فقد كان لا يزال تاجراً في نهاية المطاف. "لا يعرف مارك كيف يعقد أي صفقة دون أن يحاول التفاوض من جديد"، يقول كراندال. "مارك يفاوض أولادَه – هذه هي طبيعته".[١٨]

بعد بضعة أيام اتصل بدوفان في فرنسا. "كنتم قاسين بعض الشيء يا شباب، وأعتقد أن الأمور تسير بسرعة زائدة عن اللزوم"، بدأ ريتش حديثه، تبعاً لكراندال الذي كان يستمع للمكالمة الهاتفية. ثم شرع في محاولته للتفاوض من جديد. اقترحَ أن يتم شراء الشركة على مدى بضعة سنوات يبقى خلالها في الشركة. ثار غضبُ دوفان. "سوف نستمر في التفاوض مع ريتش إلى أن نموت!"،[١٩] قال دوفان بنبرة غاضبة. ثم أخبر ريتش أن الاتفاقَ مُلغىً وأنه سيمضي في طريقه.

بعد بضعة أيام، اتصل ستروثوت بدوفان وكراندال ليستأذنهما إجراء محاولة أخرى مع ريتش. نفد صبرُ دوفان، لكن ستروثوت أصرّ على اقتراحه. وافق المفاوضُ البارع ستروثوت، بعد أن تنازل عن شيء من كبريائه، على بعض شروط ريتش. وبعد أسابيع عدة، في ٨ آذار/ مارس ١٩٩٣، أُعلنَ الاتفاق الذي بدا أقربَ إلى الشروط التي كان دوفان قد فاوض عليها مع بعض التعديلات الصغيرة: يبيع ريتش، خلال أشهر قليلة، عدداً كافياً من الأسهم فيفقد هيمنتَه على الشركة؛ ويعود ستروثوت بصفته المديرَ التنفيذي للشركة، مع بقاء ريتش رئيساً لها؛ وتحتفظ الشركة باسمها: Marc Rich & Co.[٢٠]

"ليس هناك أي شيء استثنائي في هذه الإجراءات"، قال ستروثوت للصحافيين في محاولة للتقليل من أهمية اللحظة التاريخية. "كانت هناك خطة طويلة الأمد لتحويل ملكية الشركة إلى المساهمين الصغار".

كان الجوّ جليدياً حين التقى ستروثوت وريتش في غرفة خاصة في Glashof، المطعم الواقع قبالة مكاتب الشركة، لتوقيع العقود.[٢١] لم يتصافح الرجلان، وحالما انتهى المحامون من الإجراءات القانونية وقف ريتش وخرج. وأثناء مغادرته الغرفة،

التفت إلى ستروثوت وأطلق التحذير التالي: "لا زلتُ أملك جزءاً كبيراً من الشركة – لا تنسَ ذلك".[22]

وفي يوم الإثنين، ٢٩ تشرين الثاني/ نوفمبر، اكتملت الحكاية حين قام مارك ريتش بتقليص نصيبه في الشركة على ٢٧,٥%.[23] أما الباقي فقد آلت ملكيّتُه إلى نحو ٢٠٠ موظف. كان أمام الموظفين خيارٌ يتمثل في شراء حصة ريتش المتبقية، ولكن كان عليهم أن يدفعوا المبلغ اللازم نقداً. "لم يكن ريتش يتخيل قطّ أننا نملك المالَ الكافي"، يقول كويروب، مديرُ مكتب مدريد والمدير التنفيذي الأقرب إلى ريتش في ذلك الوقت.[24] ربما كان يأمل أن سهمَ الأقلية سوف يمكنه، بعد بضع سنوات، من استعادة هيمنته على شركته.

لكن ستروثوت، الذي أخذ تحذيرَ ريتش على محمل الجد، كان مصمماً على إنهاء المسألة. إذ شرع في البحث عن مصادرَ تمويليةٍ بهدف شراء حصة ريتش المتبقية. ولكن بعد بضع سنوات من المصاعب التي واجهتها الشركة لم تكن المصارف التقليدية ترغب في إقراضها المزيد من الأموال. ناقش ستروثوت وزملاؤه التجار إدخالَ مارتن إبنر Martin Ebner – الملياردير المتأنق المعروف كأكبر غازٍ للشركات في سويسرا – مستثمِراً في الشركة. لكن إبنر، الذي أسس شهرتَه على شراء الحصص في الشركات السويسرية وكان يسعى إلى تغيير أسلوبه، كان سيطلب المشاركة في إدارة الشركة، ولم تعجب تلك الفكرة ستروثوت الذي كان لا يزال نادماً على التنازلات التي قدمها لريتش.[25]

لكن ما حدث بعد ذلك كان انقلاباً تجارياً مذهلاً من ذلك النوعَ الذي لا يمكن أن يحدث إلا في العالم التجاري السويسري الذي تميزت به تسعينيات القرن العشرين. إذ لم يكن مُنقذُ ستروثوت واحداً من مديري التمويل النافذين في أحد مصارف "وول ستريت"، بل واحدة من أكبر الثروات السويسرية. إذ إن المستثمر الجديد في Marc Rich & Co، شركة التجارة السلعية الأكبر في العالم، كان شركة الأدوية Roche التي جاءت إلى ستروثوت بقدميها بفضل عقار الفاليوم.

كانت Roche قد طرحت الحبة الصفراء الصغيرة في السوق في سنة ١٩٦٣ التي سرعان ما أصبحت الأكثر شيوعاً في العالم، والتي خلّدَتها فرقة Rolling Stones

الموسيقية عامَ ١٩٦٦ في أغنيتها الضاربة Mother's Little Helper [مساعد الأم الصغير]. كانت هذه الحبّة، بالنسبة إلى Roche، مصدراً مدراراً للمال حوّل الشركة العائلية إلى مؤسسة عالمية عملاقة. ولكن في سنة ١٩٨٥، انتهت رخصة إنتاج الفاليوم في الولايات المتحدة مما أدى إلى تدهور الأرباح المتأتية من هذه التجارة الصيدلية.

لكنّ Roche كانت تملك الكثيرَ من الأموال النقدية المتراكمة من بيع الفاليوم خلال السنوات السابقة. ففي مطلع التسعينيات، كانت تملك ما يقارب ٩ مليار دولار.[٢٦] وقد بدأت الشركة، بإشراف المدير التمويلي هنري ب. ميير Henri B. Meier، توظيف أموالها الضخمة في مجموعة من الاستثمارات البعيدة كل البعد عن الأدوية والعقاقير. وهكذا، في سنة ١٩٩٤، جاءت شركة الأدوية لمساعدة ستروثوت بفضل مستشار مارك ريتش المالي، هاينز باوليHeinz Pauli . فعلى النقيض من إبنر، لم تكن Roche مهتمة بطريقة إدارة الشركة وكان كلّ ما يعنيها من الأمر المزيد من الأرباح. وافق ستروثوت على بيع ١٥% من أسهم الشركة مقابل ١٥٠ مليون دولار مع تقديم وعدٍ بشرائها مرة ثانية لاحقاً وضمانة بتحصيل Roche فائدة معينة على استثمارها هذا.

أخيراً جاءت الفرصة الذهبية لطرد مارك ريتش من الشركة نهائيّاً. في داخل الشركة، كان الجميع يبحثون عن اسم جديد للشركة الجديدة. فقد كان التجارُ يجولون في الأروقة وهم يفتشون في المعاجم اليونانية عن اسم إلهٍ ملائم. وأخيراً، طلع أحدُ المستشارين باسم Glencore الذي يتشكل من اختزال الكلمات التالية: "عالمي" (global)، و"طاقة" (energy)، و"سلع" (commodities)، و"موارد" (resources). وفي ١ أيلول/ سبتمبر ١٩٩٤، تحول اسم Marc Rich & Co إلى Glencore International، وبعد ذلك بشهرين أعلنت الشركة الجديدة أنها قطعت جميع العلاقات مع مؤسسها الهارب.

أصيب ريتش بالذهول. فخلال مدة لم تتجاوز السنة والنصف، تمكن موظفوه من الاستحواذ على كامل الشركة وإزالة اسمه عن بابها. وقد فعلوا ذلك بأبخس الأسعار التي جاءت جزئياً من موارد الشركة وأرباحها التجارية. كانت قيمة الشركة الدفترية، التي تقلصت نتيجة مغادرة مؤسسيها وخسارتها من عملية الزنك، أقلَّ من ١ مليار دولار، تبعاً لعددٍ من الشركاء السابقين. وكان ذلك يعني أن ريتش قد تلقّى نحو ٧٠٠

مليون دولار عن حصته البالغة ٧٠% تقريباً.[٢٧]

"كنتُ ضعيفاً، فاستشعرَ الآخرون ذلك واستغلوا ضعفي ذاك"، قال ريتش لاحقاً لكاتب سيرته. "لقد وضعوا السكينَ على رقبتي".[٢٨]

وهكذا أُسقط أكبر تاجر سلعٍ في تلك المرحلة. لكن خلفاء مارك ريتش كانوا يهيئون أنفسهم ليأخذوا مكانه بعد أن تشرّبوا فلسفتَه التجارية – اذهب إلى مكان، خاطر وغامر واترك جميع مخاوفك وراءك.

لم يضيّع دوفان، المدير النفطي السابق، أي وقتٍ بعد الانسحاب من المفاوضات مع ريتش.

ففي المساء التالي جمعَ حلفاءه المقربين كلهم في منزله في "ريدنغتون رود"، الشارع الهادئ الظليل في شمال لندن. أخبرهم دوفان أنه لن يعمل مع ريتش ثانية. "لذلك عليكم أن تقرروا"، قال لهم.[٢٩]

كان نقاشاً سريعاً. انضمّ خمسة آخرون إلى دوفان. وقد شملت المجموعة الفريقَ النفطي المكوّن من كراندال ودو تيركهايم، اللذين كانا يتفاوضان معه حول العودة إلى Marc Rich & Co. كما انضمّ إليهما داني بوزن وأنطونيو كوميتي Antonio Cometti، الذي سيدير قسم المعادن في الشركة الجديدة. كانت مغامرتهم تلك محفوفة بالأخطار. إذ سيتخلّون عن العلاقات الطويلة المريحة التي يتمتع بها ريتش مع شرّاء وبائعي السلع حول العالم، بالإضافة إلى خطوطه المصرفية.

قرر الرجالُ الستة، الذين كان معظمهم في الثلاثينات أو الأربعينات من العمر، تأسيس مشروع تجاري جديد. جمعوا أموالَهم المدّخرة – وأكبرها المبلغ الذي قدمه دوفان – لتشكيل رأسمال الشركة، كما استثمروا في تجارة دوفان العائلية في فرنسا. "بدأنا برأسمالٍ قدره ١٢ مليون دولار، وكان مبلغاً كبيراً في تلك الأيام"، يستذكر دو تيركهايم.[٣٠]

في ذلك الوقت كان شارب، التاجر النفطي، قد ضمنَ صفقة الشركة الأولى التي تتمثل في شراء شحنة غازولين من الشركة البترولية التي تملها الحكومة الرومانية. كانت بوخارست ترغب في البيع، لكنها كانت تريد معرفة هوية المشتري. كانت الشركة الجديدة بحاجة إلى اسم.

رفض دوفان، الذي أراد تفادي أخطاء مارك ريتش، تسمية الشركة الجديدة باسمه. تلقت المجموعة عرضاً باختيار أحد أسماء الشركات النائمة المسجلة في هولندا لتسريع العملية. وكان عليهم الآن الإسراع في اختيار الاسم الذي سيستخدمونه. وكانت الخيارات: Skydiver، وBlackheart، وTrafigura[31]. اتفق الجميع على أن Skydiver ليس اسماً مثالياً لشركة سلع تجارية طموحة، كما كان اسمُ Blackheart يوحي بالمغامرة والقرصنة، حتى بالنسبة إلى الصناعة التجارية. لذلك اتفقوا على اسم Trafigura.

أصبحت الشركة الجديدة مشروعَ مؤسسها الحياتي. فقد ولد دوفان في عالم السلع لأبٍ يتاجر بالخردة في نورماندي في شمال فرنسا. التحق بشركة Marc Rich & Co في سنة ١٩٧٧، عندما كان في العشرينات، حيث توجّه إلى بوليفيا لإدارة مكتب الشركة هناك، ثم ترقّى بسرعة إلى أن أصبح مدير قسم المعادن والزنك، ومن ثم مدير قسم النفط. كان ينتمي إلى المدرسة التجارية القديمة، فتمتّع بأخلاقية مهنية صارمة، من دون أن يتعب من السفر من مكانٍ إلى آخر. وفي Trafigura، ضمنَ للشركة مهبطاً دائماً في مطار جنيف في صباحات الآحاد الباكرة للإفادة من بضع ساعات إضافية.

كما أنه تعلّم من تجار المدرسة القديمة أن يفتنَ أي شخصٍ من تجار المناجم البوليفيين الصغار إلى رؤساء البلدان الأفريقية. يتذكر إدموندو فيدال Edmundo Vidal – الذي كان رجلَ Trafigura في مدينة مكسيكو قبل توسيع أعمالها عبر أميركا اللاتينية، الذاكرة القوية التي كان يتمتع بها دوفان، إذ كان يتذكر أنواع الهدايا الصغيرة التي تنال إعجابَ كلٍّ من تجار المناجم المكسيكيين الذين كانوا يلتقونهم: زجاجة Cognac لأحدهم، وعلبة شوكولا لواحدٍ آخر. "كان هذا الرجل مذهلاً بتلك اللمسات الخفيفة التي يتمتع بها"، يستذكر فيدال.[32] وخلال سنوات عمله التجاري، أسس دوفان علاقاتٍ وثيقة مع موردي النفط في أنغولا ونيجيريا والمشترين في أميركا اللاتينية؛ فقد كان يشتري المعادن من عشرات المناجم الصغيرة في البيرو والمكسيك ثم يشنحها إلى المشترين الصينيين النّهمين.

كان دوفان مديراً صارماً يمكن أن ينفجرَ في وجه أي شخصٍ متقاعسٍ أو غير ملتزمٍ بمعايير اللباس وكرم الضيافة والدقّة في المواعيد. لكنه كان يتمتع بحسٍّ فكاهي

شيطاني. يتذكر أحدُ الموظفين السابقين رحلة جوية طويلة حيث وقف دوفان بعد ساعات من العمل المضني وأعلن قائلاً: "أيها السادة، البار مفتوح".[٣٣] وعلى مدى أكثر من ٢٥ سنة من إدارته لشركة Trafigura، أصبح المعلّمَ لجيلٍ كامل من التجار وأحدَ أعلام مدرسة تجار السلع المولعين بالمغامرات والمنذورين للعمل الدؤوب وبناء العلاقات الشخصية فوق أي شيء آخر.

على الرغم من السحر الذي كان دوفان يتمتع به، فقد كان يقتضي بناءُ Trafigura من نقطة الصفر سنواتٍ من العمل الدؤوب. أما بالنسبة إلى Glencore، كانت العملية أكثر سهولة. فقد ازدهر عملها منذ اليوم الأول. فبعد تحرّرها من الجدل الدائر حول اسم مارك ريتش، تمكّنت الشركة من استغلال الفرص الجديدة. فمنذ سنة ١٩٨٣، عندما أصبح مارك ريتش هارباً من العدالة الأميركية، لم تُقرض المصارفُ الأميركية أيّ أموالٍ للشركة، حتى إن بعض المصارف الأوروبية حذت حذوها أيضاً.

ثم، بعد بضعة أيام من انتهاء عملية الشراء وتغيير الشركة لاسمها، تلقّى زاك اتصالاً من مصرف ج. ب. مورغان J. P. Morgan. تساءل المصرف عن الطريقة التي يمكن له مساعدة الشركة بها. ثم كان هناك اتصالٌ من Deutsche Bank، وبعده من Goldman Sachs. "بالنسبة إلى خبير تمويلٍ من أمثالي، كان الأمر هبة إلهية"، يقول زاك.[٣٤]

تراءى طيفٌ واسع من الاحتمالات الجديدة. فقد حصلت Glencore على تصنيف ائتماني يُعدّ بمثابة ختم الموافقة من حرّاس "وول ستريت". ثم بدأت تتواردُ جميع أنواع التمويل من مجموعات جديدة من المستثمرين: تمويل قصير الأجل من سوق الورق التجاري الأميركي؛ والقرض النقابي الأول في سنة ١٩٩٥؛ وفي العام التالي، التوضيع الخاص الأول الذي باعت من خلاله الشركة دينَها لصناديق التقاعد الأميركية والمؤمّنين.

كانت الشركة التجارية قد باشرت الاستثمار في أصولٍ مثل المَصاهر والمناجم في أواخر الثمانينيات، إلا أنها لم تتمكن من تأمين دينٍ طويل الأجل لتمويل الاستثمارات. ولكن مع انفتاح أسواق الدين أمامها، صار بمقدور ستروثوت وفريقه الاستثمار في أصولٍ في أستراليا وكولومبيا وكازاخستان وروسيا.

حافظ تجارُ Glencore على الثقافة التي ورثوها من ريتش (تعلمها ريتش، بدوره،

في Philipp Brothers) والمبنية على العمل الدؤوب والتطلعات الكبيرة. "البيئة التي تميز Glencore أقرب إلى الغابة"، يقول لوتشيو جينوفيز Lucio Genovese – الذي التحق بالشركة في أواخر الثمانينيات ثم انتقل إلى إدارة مكتب موسكو. "عليك أن تعمل وعليك أن تعمل بإتقان، كل يوم وكل سنة، وإلا ستواجه المشكلات. إمّا أن تعمل، وإمّا أن تموت".[٣٥]

كانت مجموعة جديدة من التجار الكبار تدير الشركة الآن، لُقّبت بـ"G12" أو "الرّسل الاثني عشر". كان ستروثوت قائدَ المجموعة الذي يحتل منصبَ القائد العام لإمبراطورية عالمية. كان يطير حول العالم، يصيد الدببة برفقة تاجر ألومنيوم سيبيري كبير، أو يستضيف الزبائنَ على متن يخته في بحر الكاريبي في اليوم التالي. ومن بين النجوم الصاعدة في الشركة كان هناك رجلٌ سوف يدير الشركة كلها في وقت لاحق: إيفان غلاسنبرغ Ivan Glasenberg.

طالما حققت Marc Rich & Co ثرواتٍ طائلة لشركائها، لكن Glencore أصبحت الآن مصنعاً لأصحاب الملايين لم يسبق له مثيل. كانت الحصص توزع بسرعة على نحو ٣٥٠ تاجراً، مع أن حصة الأسد كانت تذهب إلى ستروثوت ودريفوس وبقية أعضاء مجموعة G12. (ففي منتصف العقد الأول من الألفية الثالثة، وهي السنوات التي تتوفر عنها المعطيات، كان المديرون التنفيذيون الكبار الاثنا عشر يملكون بين ٢٦,٧ و٤٤,٤% من الشركة. وفي كل سنة كان التاجر يتلقى راتباً، وعلاوة نقدية بقيمة ١٠% من أرباحه التجارية، وعلى الورق نسبة من أرباح الشركة الصافية بما يتناسب مع الأسهم التي يملكها. وعندما يغادر التاجر الشركة، فإن أرباحَه المتراكمة تُدفع على مدى خمس سنوات.

كانت العلاوات وحدها كافية لتجعل من معظم التجار رجالاً أثرياء. فبين سنتي ١٩٩٨ و٢٠٠١، السنوات الأربع الأخيرة من هيمنة ستروثوت، دفعت الشركة معدلاً سنوياً يقارب ١١٠ ملايين دولار كعلاواتٍ لبضع مئات من التجار.[٣٦] وكانت الحصص أكبر من ذلك. فقد كانت الشركة تحقق معدّلَ أرباحٍ سنوي يبلغ ١٥٠–٢٠٠ مليون دولار في التسعينيات، وقد ارتفع هذا الرقم إلى المليارات في العقد الأول من الألفية الثالثة.[٣٧] فقد تلقى ستروثوت وحده نحو ١٠–١٥% من تلك المبالغ. ثم تكاثر عدد

الأثرياء في سجل الشركة. ففي مثال واحد خرج إلى العلن نتيجة نزاع ضريبي، تلقى تاجرُ فحم أسترالي عمل لمصلحة Glencore لخمسة عشر عاماً دون أن يصل إلى أي منصبٍ إداري رفيع مبلغاً قدره ١٦٠ مليونَ دولار عند مغادرته الشركة في سنة ٢٠٠٦.[٣٨] لذلك من المتوقع جداً أن الشركة قد حوّلت أكثر من ١٠٠ شخصٍ إلى أثرياء يملكون ١٠٠ مليون دولار عبر تاريخها.

كان الصراع على Marc Rich & Co قد أعاد تشكيلَ الصناعة التجارية السلعيّة، وليس فقط من خلال إرغام ريتش على الانسحاب إلى وضعٍ أقرب إلى التقاعد. سوف تستمر المقاربة التجارية التي رادَها مارك ريتش في Glencore وTrafigura، ولكن من خلال إسقاط اسمه الملطّخ وحجب أسمائهم بعيداً من العناوين الرئيسة، تمكّن هؤلاء التجار الجدد من الانغماس في النظام المالي العالمي. إذ لن تكتفيَ هاتان الشركتان بالهيمنة على الأسواق النفطية والمعدنية العالمية، بل توسّعَتا إلى تمويل الموارد حول العالم، حيث كانتا تتعاملان بمبالغَ ضخمة لم يكن مارك ريتش ليحلم بها.

وبالنسبة إلى ستروثوت وشركاه، كانت الأحلام تتحقق تباعاً. فقد كان استيلاؤهم على حصص مارك ريتش بمبالغ زهيدة انقلاباً ضخماً. "كان شراء حصص مارك أفضل صفقة يبرمها في حياته"، يقول كراندال. "ثم تدفق السيلُ المالي. فبعد شراء حصص مارك، كان كلُّ ما عليهم فعله هو أن يحملوا الدّلاءَ ويقفوا تحت السيل المتدفق".[٣٩]

الفصل السادس

أضخمُ سعر إقفالٍ في التاريخ

كان ديفيد روبن David Reuben جالساً في مكتبه عندما دخل عليه رجلٌ أعرجُ سيقلب حياتَه رأساً على عقب.

حدث ذلك في موسكو، في أيار/ مايو ١٩٩٢، بعد بضعة أشهر من انهيار الاتحاد السوفياتي. وبالنسبة إلى تاجر ألومنيوم مثل روبن، كان الوضعُ أقربَ إلى الفوضى العارمة. فقد كان يتاجر لسنواتٍ مع مورّدٍ واحد: الدولة السوفياتية. لكنها لم تعد موجودة الآن.

كل ما كان يعرفه هو إمكانية شراء الألومنيوم داخل روسيا بأسعارٍ أرخصَ من أي مكانٍ آخر في العالم. فأي شخصٍ يتمكن من تحصيل كمية كبيرة منه ويبيعها في السوق العالمية، سوف يجني ثروة طائلة.

كان الرجلُ الجالسُ قبالته هو هذا الشخص. كان ليف تشيرنوي Lev Chernoy – الذي وُلد في آسيا الوسطى وأصيب بشلل الأطفال عندما كان صبياً صغيراً، والذي يتمتع بعينين زرقاوين ثاقبتين ومزاجٍ عصبي – واحداً من التجار النافذين الذين بدؤوا يجنون أموالاً كبيرة مع تحوّل الاقتصاد السوفياتي المرسوم إلى اقتصادٍ حر.

بينما كان روبن وتشيرنوي جالسين يتحدثان، كان هناك عالمٌ كامل يتفجر حولهما. كانت صناعة التصنيع السوفياتية الضخمة قد توقفت مع توقف الطلب من المشتري الوحيد المتمثل في الدولة. رفعت الحكومة الروسية السيطرة عن أسعار

جميع البضائع، ما أدى إلى ارتفاع كبير في أسعار الخبز والحليب والجبنة مع تدهور قيمة الروبل. وسرعان ما تبخرت مدّخراتُ الروسيين العاديين التي قضوا حيواتهم في جمعها. كما تكوّر المتقاعدون في زوايا الشوارع يبيعون ما يمكنهم بيعه لتأمين المال الكافي لشراء الطعام.

كان وصولُ تشيرنوي إلى مكتب روبن مرتبطاً بالفوضى السائدة في تلك الأوقات. كان تشيرنوي قد وافق على بيع كمية صغيرة من الألومنيوم لشركة روبن، Trans–World، لكنه لم يورد الشحنة. كان ذلك شيئاً عادياً في روسيا آنذاك، لكن الغريب في الأمر هو أن تشيرنوي قد جاء لتقديم اعتذاره.

كانت شركة روبن، Trans–World (التي لا يجمعها أي رابط بشركة جون ديوس، Transworld Oil)، لاعباً أساسياً في تلك المجموعة الصغيرة من تجار المعادن. كان روبن – بوجهه المدوّر وسلوكه الذي أوحى للبعض بشيء من السذاجة – رجلاً يتمتع برؤىً تجارية كبيرة ورغبة في المجازفة دون أي اهتمام بالتفاصيل. لم يرغب في سماع اعتذارات تشيرنوي لعدم توريده لشحنة الألومنيوم المذكورة. لكن ما أثار اهتمامَه الحقيقي هو أن تشيرنوي بدا مُلمّاً بالأمكنة التي يمكن الحصول منها على الألومنيوم في هذا العالم الشجاع الجديد لروسيا بعد–السوفياتية.

بدأ تشيرنوي في الشرح، لكن روبن قاطعه على الفور.

"أرِني"، قال روبن لزائره، "وسوف أجعلك مليارديراً".[١]

كان انهيارُ الاتحاد السوفياتي حدثاً مزلزلاً بالنسبة إلى تجار السلع، إذ شكلَ التطور الأكثر أهمية في تاريخ هذه الصناعة منذ تحرير السوق النفطية من قبضة "الأخوات السبع" في سبعينيات القرن العشرين. فقُبيل انهياره، كان الاتحاد السوفياتي يضخ النفط بكميات أكبر من تلك التي يضخّها أي بلدٍ آخر في العالم، كما كان أيضاً واحداً من أكبر مُنتجي المعادن والحبوب. أما الآن، وبرمشة عين، فقد تحوّل من نظامٍ مغلق إلى جزءٍ من الاقتصاد العالمي، من الناحية الظاهرية.

حتى بدايات التسعينيات، كانت تجارة الاتحاد السوفياتي مع العالم الخارجي تحت سيطرة الدولة التامة. وفجأة تدفق الألومنيوم والنحاس والزنك والنفط والفحم الروسي إلى الأسواق العالمية. ولمدّة قصيرة، لم يكن لدى روسيا والبلدان السوفياتية

السابقة البنية التحتية اللازمة لتصدير سلعها، ولا الخبرة اللازمة في البيع على المستوى العالمي، ناهيك بالارتباط بعالم التمويل.

لكن تجارَ السلع من أمثال روبن دخلوا في هذا الفراغ وعملوا على ربط صناعة الموارد الطبيعية الروسية الضخمة ببقية العالم، ما أدى إلى تدفق الأرباح بالعملات الأجنبية. وهذا ما أضفى أهمية كبيرة على تجار السلع – بالنسبة إلى بقاء صناعات بأكملها، وانتعاش الاقتصادات الوطنية، ومسألة الإثراء من الغنائم المتأتية عن هذه الفوضى الاقتصادية.

مع انهيار الاتحاد السوفياتي، كان تجار السلع نشطين في موسكو لعقود طويلة. كان ثيودور وايزر قد سافر إلى هناك لشراء النفط في سنة ١٩٥٤. كما قامت Cargill وتجارُ حبوبٍ آخرون بزيارات منتظمة خلال ستينيات وسبعينيات القرن العشرين. وكانت Philipp Brothers واحدة من أوائل الشركات الأميركية التي فتحت مكتباً لها في موسكو في سنة ١٩٧٣.

وخلال هذا الوقت كله، كانت تعاملاتُ التجار في الاتحاد السوفياتي مُمَركزة بشكل كبير. إذ كانت تجارة البلد الخارجية كلُّها تُدار من قبل بضع وكالات حكومية. فبالنسبة إلى تجارة المعادن، كانت هناك وكالة Raznoimport (التي كانت تتعامل بالصادرات أيضاً). أما بخصوص الحبوب، فكانت هناك وكالة Exportkhleb (التي كانت تتعاطى بالواردات أيضاً، كما فعلت أثناء "سرقة الحبوب الكبرى"). وفيما يتعلق بالنفط، كانت هناك وكالة Soyuznefteexport.

ركز التجارُ جهودَهم على استقطاب البيروقراطيين السوفيات الذين يديرون هذه الوكالات. ففي مجال المعادن، أسّس فيليكس بوزن – أحد الشركاء في Marc Rich & Co في السبعينيات والثمانينيات علاقاتٍ وثيقةً مع مديري Raznoimport جعلت من شركته النظيرَ الرئيسَ لتجارة المعادن الدولية في الاتحاد السوفياتي. ويتذكر بوزن أن مديري Raznoimport كانوا "يحبون الدعوات إلى العشاء والمشروبات".[٢]

بدأ النظامُ الممركز بالتغير في نهاية الثمانينيات. فتماشياً مع برنامج غورباتشوف Gorbachev: "perestroika" (إعادة البناء) و"glasnost" (الانفتاح)، بدأ النظام السوفياتي المتفسّخ بالانفتاح على التجارة الخاصة. وفي سنة ١٩٨٧، سُمح للمرة

الأولى لمواطنينَ سوفيات شبان يتمتعون بنزعات تجارية بإدارة أعمال صغيرة تسمى "التعاونيات". وكان من بين هؤلاء عددٌ من أوليغاركييّ البلد المستقبليين. كانت هذه التعاونيات تلبي الحاجات التي لا توفرها مؤسسات الحكومة السوفياتية كاستيراد الحواسيب، وإدارة اليانصيب، أو الاتّجار ببطاقات المسرح. كما أنها ستعمل على استغلال قصورات النظام السوفياتي المتهالك عبر شراء المواد الفائضة بأسعار رخيصة، أو تقديم الخدمات للبيروقراطيين الساعين إلى طرقٍ لإنفاق أموالهم. وفي بعض الأحيان، كان التجار الشبان ينجحون في الحصول على السلع ويتمكنون، في أحيان أخرى، من تصديرها. ومن خلال ذلك حصل الاحتكاك بينهم وبين تجار السلع.

ومرة أخرى، لجأ التجارُ إلى مهاراتهم القصوى في الإقناع. من بين هذا الجيل الجديد من المقاولين، كان هناك آرتم تاراسوف Artem Tarasov الذي برز اسمُه في أواخر الثمانينيات بعد إعلانه أنه أول مليونيرٍ شرعي في الاتحاد السوفياتي. وعلى غرار الكثيرين، كان يجني ثروتَه من التعاملات التجارية في ظلال الاقتصاد السوفياتي. وفي أحد الأيام، سنحت له فرصة شراءِ كمية من الفيول. كان وضعاً مُصغّراً عن قصورات النظام السوفياتي: كانت إحدى محطات التكرير تنتج الفيول لتزويد محطات الطاقة المحلية. وفي أحد الشتاءات المعتدلة، لم تحتج محطات الطاقة إلى كامل كمية الفيول المخصصة لها، فبقيت لديها كميات زائدة من الفيول. ومع غياب أي تعليمات أخرى حول طريقة التصرف بهذه الكمية الفائضة، أمر مديرُ المحطة الموظفين بحفر حُفرٍ في غابة قريبة وتفريغ الفيول فيها.

في حالات مشابهة لهذا الوضع، تمكّن تاراسوف من تحصيل كمياتٍ جيدة من الفيول السوفياتي الجاهز للبيع. وبهذه الطريقة لفت تاراسوف انتباهَ تجار Marc Rich & Co الذين كانوا يبحثون عن طرقٍ تمكّنهم من المتاجرة خارج حدود الوكالات التجارية الحكومية. ويستذكر تاراسوف في مذكراته زيارتَه الأولى "التي لا تُنسى" إلى المملكة المتحدة.

"سرعان ما تكشفت حقيقة الوضع القائم أمام رجال ريتش المسؤولين عن شراء النفط والمنتجات النفطية: ها هي أخيراً الثغرة التي ستمكنهم من تجاوز الدولة والاتّجار دون أي قيود أو تصريحات! لذلك قرروا تدليلي لكي يضمنوا أن زبونهم

رقم واحد لن يفلت من بين أيديهم"، كتب تاراسوف.[٣]

فعل فريقُ Marc Rich & Co كل ما في وسعه لإرضاء تاراسوف قبل عودته إلى الاتحاد السوفياتي. فقد أنزلوه في جناح خاص في فندق Meridien في "بيكاديللي". كما استأجروا يختاً في نهر التايمز مزوداً بأوركسترا للترفيه عنه. وفي المساءات، أمنوا له كل ما يحتاج إليه من تسلية ولهو. "استأجروا عدة ملاهٍ ليلية وقالوا لي إن بمقدوري أن أصحب أي راقصة أريدها إلى غرفتي، وكان كل شيء على حساب الشركة"، يستذكر تاراسوف. "طبعاً كان لذلك تأثيرٌ كبير على حساسيتي السوفياتية الهشة، وسرعان ما قررتُ أن Marc Rich & Co هي أفضل شركة أجنبية في العالم كله. وخلال مدة بقائي تلك، كنت أتناول أفضل الأطعمة والمشروبات، وأسافر، وأذهب للصيد، وأستمع إلى الأوركسترا وهي تعزف على شرفي، وفي النهاية وقعت العقد طبعاً".[٤]

ازدهرت مجموعة متنوعة من الشخصيات في أيام احتضار الاتحاد السوفياتي تلك. كان اقتصاد البلاد يتدهور بسرعة هائلة، وكانت تُبرَم جميع أنواع الصفقات الغريبة. فقد أصبحت PepsiCo لوهلةٍ واحدة من أكبر القوى البحرية في العالم عندما وافقت على مقايضة مشروب Pepsi الذي تبيعه للاتحاد السوفياتي بسبع عشرة غواصة وطرّادٍ حربي وفرقاطة ومدمّرة حربية. لقد بيع الأسطول البحري مقابل أثمان زهيدة، ما دفع رئيس شركة PepsiCo إلى المزاح مع "البيت الأبيض" بالقول: "نحن ننزع سلاح الاتحاد السوفياتي أسرع منكم".[٥]

على مدى سنوات طويلة، كانت Marc Rich & Co قوة مهيمنة في مجال التجارة المعدنية السوفياتية بفضل علاقات فيليكس بوزن مع مديري Raznoimport. لكن الاستخبارات السوفياتية (KGB) أخذت تتقصى طبيعة هذه العلاقة، ما أدى إلى تحييد Marc Rich & Co.[٦] وقد وجدت شركاتُ التجارة المعدنية الأخرى في ذلك فرصة سانحة. فقد عقدت Philipp Brothers صفقة لشراء النيكل السوفياتي، وكان ذلك انقلاباً حقيقياً لأن البلاد كانت مصدراً لربع الإنتاج العالمي من النيكل. وعند تحديد الكمية التي ستبيعها Raznoimport لشركة Philipp Brothers، جاء في العقد ما يلي: "جميع الصادرات السوفياتية".[٧]

ثم كانت هناك شركة ديفيد روبن: Trans-World.

كان روبن، المولود في الهند سنة ١٩٣٨ لعائلة من أصلٍ عراقي، قد انتقل إلى لندن في الخمسينيات عندما كان شاباً مراهقاً، ولم يكن يملك الكثير من المال.[٨] على الفور باشر العمل في تجارة المعادن، فالتحق في سنة ١٩٥٨ بشركة تتاجر بالخردة المعدنية وتحمل اسمَ Mountstar Metals. كان روبن مصمماً على الاستقرار والعمل في المملكة المتحدة، فكرّس نفسه للعمل التجاري مع أخيه سايمون Simon، صديقه المقرّب وخازن أسراره، الذي كان قد بدأ الاستثمار في العقارات. كان ديفيد روبن، الذي يتحدث الإنجليزية بلكنة خفيفة، مولعاً بأجواء المجتمع الراقي الإنكليزي واللغة الإنجليزية، بالإضافة إلى شغفٍ كبير بالكلمات المتقاطعة ولعبة الكلمات "سكرابل".

بينما كان سايمون مديراً مهووساً بأدق تفاصيل عمله، كان ديفيد شخصاً رؤيوياً غير مهتم بالتفاصيل الصغيرة. فتبعاً لابنه: "أبي مهتم بالصورة الكبيرة، ولا تعنيه التفاصيل. فإن قال شيئاً في سطر واحد، فهو يتوقع الآخرين أن يترجموا ذلك إلى خطط تجارية كاملة".[٩]

حتى في بداياته الأولى في التجارة المعدنية، كان ديفيد روبن يسافر إلى أماكنَ كثيرة بحثاً عن معادنَ يشتريها، حيث كان يتردد على الاتحاد السوفياتي والصين وكوريا الشمالية.[١٠] وفي سنة ١٩٧٤، التحق بشركة للتجارة المعدنية يعود جزءٌ من ملكيتها لميرل لينش Merrill Lynch، ثم تركها بعد ثلاث سنوات ليبدأ مشروعَه الخاص.

هكذا ولدت Trans-World في آذار/ مارس ١٩٧٧. بدأت كشركة صغيرة برأسمال لا يتجاوز ٢ مليون دولار ومكاتبَ في لندن ونيويورك، لكن روبن سرعان ما تميز بتجارة الألومنيوم والقصدير. ولكن مع نهاية الثمانينيات، فقد روبن اهتمامَه بتجارة المعادن. كان غارقاً، على مدى أشهر طويلة، في أزمةٍ في London Metal Exchange بعد انهيار خطة حكومية للسيطرة على سعر القصدير. كما تم تشخيص أخيه سايمون بمرض السرطان. وفي نهاية الأمر، قرر روبن المُنهَك الابتعاد عن عالم التجارة.

تنبّهَ روبن للمشكلات المتفاعلة في الاتحاد السوفياتي. كان لشركة Trans-World حضورٌ هام في هذا البلد الشيوعي منذ السبعينيات، فكانت تبيع القصدير لوكالة Raznoimport وتشتري الألومنيوم بدلاً منه. ولكن عندما دخل تشيرنوي إلى مكتب

روبن في سنة ١٩٩٢، كان النظام بأكمله على شفا الانهيار. كان رجالٌ من أمثال آرتم تاراسوف، تاجر الفيول، يتهافتون على قضمِ الهيمنة المركزية التي تتمتع بها الوكالات السوفياتية على تصدير السلع منذ نهاية الثمانينيات. وعندما تفكّكت البلادُ كلُّها في سنة ١٩٩١، تحولت النقاطُ المتسربة إلى موجاتٍ عارمة.

كان الاتحادُ السوفياتي المتهاوي أشبهَ بسعرِ إقفالٍ للسلع. إذ صار بالإمكان شراءُ الموارد القيّمة، مثل النفط والألومنيوم والكروم، بأسعار لا تساوي ربعَ أسعار السوق العالمية.[11] وبالنسبة إلى التجار، جاء ذلك بمثابة هدية مغرية من الصعب التخلّي عنها. ومع دخولهم في هذا العالم المتفكك، ساهموا أيضاً في تشكيل نظام اقتصادي جديد. فبينما كان المخططون الاقتصاديون السوفيات يحددون سابقاً طريقة تدفق الموارد والأموال في البلاد، بدأ تجارُ السلع الغربيون يأخذون زمامَ المبادرة في هذه القضايا.

تعرضت المنشآت الصناعية الضخمة في الاتحاد السوفياتي لصدمة كبيرة. إذ إن النظامَ الذي كان يملي عليها طبيعة المنتجات المطلوبة وأماكن توريدها، والذي كان يزودها بالمواد الخام والأموال اللازمة لدفع أجور العمال ورواتبهم، تعطلَ فجأة. أفلست المناجم والحقول النفطية ومحطات التكرير والمَصاهر، وحتى الوزارات الحكومية، ولم تعد قادرة على دفع الرواتب أو شراء المواد اللازمة للاستمرار في عملها. وقد دفعتها هذه الحالة اليائسة إلى التعامل المباشر مع التجار المحليين أو تجار السلع الأجانب، ما وضع حداً نهائياً لهيمنة الوكالات الحكومية من أمثال Raznoimport.

والأكثر من ذلك أن انهيارَ الاقتصاد المتسارع كان يعني انهيار الطلب المحلي، ما أدى إلى تزايد كميات السلع المتوفرة للتصدير. فقد أخذ بعضُ التجار، الذين باعوا المعادن لوكالة Raznoimport، يشترون المعادنَ نفسَها بعد بضعة أشهرٍ كما سلّموها تماماً، مع انتقال التركيز من تغذية آلة الصناعة السوفياتية إلى جمع الأموال بأي طريقة ممكنة.

بالنسبة إلى مواطني بلدان الاتحاد السوفياتي السابق، كانت تلك مرحلة قاسية ومريرة. فقد أخذ هذا البلد، الذي كان فيما مضى إمبراطورية سوفياتية قوية، يعاني من نقصٍ في الطعام والملابس والمال. كانت كميات ضخمة من رؤوس الأموال قد

تدفقت خارج الاتحاد السوفياتي خلال سنوات الاحتضار، ما أدى إلى تفاقم التضخم وانهيار الروبل في روسيا المستقلة حديثاً.

أما بالنسبة إلى تجار السلع الغربيين، فقد كانت الفرصُ المتاحة لجني الأرباح الهائلة مترامية في كل مكان. فكما قال ديفيد إسروف David Issroff، أحد تجار Glencore الذي ترأس لاحقاً قسم السبائك الحديدية في الشركة: "كانت هناك تلك المنشآت الإنتاجية الضخمة التي لا تملك أي منافذ للتصدير. ثم جاء بعض التجار الغربيين اللطفاء وقالوا: 'سوف نأخذ كل ما تنتجونه ونساعدكم في توريده إلى الموانئ'، هكذا بدأنا".[١٢]

كان العمل التجاري في اقتصاد متداعٍ يتطلب الكثير من الارتجال. كان التجار يستأجرون طائرات بأكملها مقابل ٢٠ دولاراً بالساعة، ويقومون بتحميلها بصناديق الدخان وويسكي Johnnie Walker التي كانت تضمن لهم شراءَ الفيول في المطارات النائية الواقعة في مدن سيبيريا البائسة.[١٣] وكانوا يصلون إلى المناجم والمصاهر الضخمة التي كان يفتتح فيها المديرون السوفيات السابقون – المعروفون باسم "المديرون الحمر" – اجتماعاتِهم الصباحيةَ بكأس، أو أكثر، من الفودكا.

كان روبن قد سافر إلى موسكو في أيار/ مايو ١٩٩٢ للاطلاع على هذه التركيبة الجديدة واستشراف الدور الذي يمكنه أن يلعبه فيها. وعندما وجد نفسَه وجهاً لوجه أمام إعادة ترتيب النظام الاقتصادي السوفياتي بأكمله، أدرك الفرصة الكبيرة المتاحة أمامه.

كان العائق الذي وقف في وجهه يتمثل في الطريقة المعقدة والسريّة والرتيبة التي تنظّمت بها الصناعة السوفياتية. ففي مجال الألومنيوم، على سبيل المثال – هذا المعدن الذي أحاله استخدامُه الواسع في الصناعة الفضائية إلى مادة مهمة إستراتيجياً لكلتا القوتين العظميين في "الحرب الباردة" – كان الاتحاد السوفياتي ثاني أكبر منتجٍ بعد الولايات المتحدة. لكن أجزاء مختلفة من صناعة الألومنيوم السوفياتية كانت مبعثرة عبر البلاد. كان بعض محطات التكرير المهمة موجوداً في أقاصي غرب أوكرانيا وفي شرقي كازاخستان، بالقرب من الحدود مع منغوليا. وكانت المصاهر الكبرى، التي تحوّل الألومينا إلى ألومنيوم، موجودة في سيبيريا الروسية على بعد آلاف الكيلومترات

من الموانئ ومحرومة الآن من توريد الألومينا نتيجة المسافات الشاسعة والحدود الدولية الجديدة.

في هذه الفوضى العارمة دخل رجالٌ من أمثال ليف تشيرنوي. ولد تشيرنوي في سنة ١٩٥٤ ونشأ في طشقند، المدينة الكبيرة ذات الحواف الخشنة الملائمة لوضعها كعاصمة لآسيا الوسطى السوفياتية. وعلى غرار المقولين السوفيات الأوائل، بدأ تشيرنوي عمله في ظلال النظام المتفسخ، مستغلاً قصوراته لتحقيق الأرباح. وبالتعاون مع أخيه الأكبر، ميخائيل (الذي يدعو نفسه مايكل تشيرني)، جمع ثروتَه الأولى من إدارته لتعاونيةٍ مختصة بصنع الأحذية. فقد استأجرا المكانَ والمعدات من مصنعٍ لم يكن يستخدمها واشتريا النفايات الجلدية و"بولينيفيل كلورايد" الفائضة عن حاجة النظام السوفياتي.[١٤] كان عالماً بحاجة إلى الأخوين تشيرنوي لبناء شبكة من العلاقات الواسعة من البيروقراطيين في موسكو إلى السماسرة المحليين في شوارع طشقند.[١٥]

مع تداعي النظام السوفياتي، كان الأخوان تشيرنوي جاهزين للانتقال من الأحذية إلى سلعٍ مثل الخشب والألومنيوم. كان ليف تشيرنوي يبيع البضائع لمديري أحد مفاعلات الألومينا في شمال كازاخستان. لكن هؤلاء، على غرار بقية التجار في الاتحاد السوفياتي السابق، لم يملكوا المال. لذلك كانوا يقايضون الألومينا مقابل البضائع التي يورّدها لهم. وكانت الألومينا تخضع للمعالجة في مفاعل الومنيوم في كراسنويارسك الواقعة في سيبيريا الروسية. وبما أن مفاعل الألومنيوم لم يكن يملك المالَ أيضاً، كانوا يدفعون له بالألومنيوم.

كانت هذه هي الطريقة – كما شرح لروبن في موسكو في شهر أيار/ مايو ١٩٩٢ – التي حصل بها على الألومنيوم. لكن روبن لم يكتفِ بالاستماع إلى ذلك التفسير – كان يريد رؤية الألومنيوم. لم يتردد تشيرنوي واقترح أن يأخذا أول طائرة متجهة إلى سيبيريا.

كان يوم الجمعة. وكان روبن خجلاً ومتردداً. فقد كان يخطط للعودة إلى لندن لقضاء عطلة الأسبوع هناك، ولم يكن مستعداً للذهاب في رحلة إلى سيبيريا، كما لم يكن لديه أي قميص نظيفة.

لكن تشيرنوي هو من أصرّ على الذهاب هذه المرة.

هكذا وصل روبن للمرة الأولى إلى كراسنويارسك. تأسست مدينة كراسنويارسك على يد كتيبة عسكرية من الجنود القوزاق في القرن السابع عشر، ثم أصبحت لاحقاً أحدَ المراكز الصناعية المهمة التابعة للاتحاد السوفياتي. كما كانت مركزاً لقاعدة سوفياتية سرية ممتدة غير موجودة على الخارطة، حيث كان الاتحادُ السوفياتي ينتج الوقودَ النووي لقنابله الذرية.

كان الألومنيوم الآن يشكل الصناعة الرئيسة لهذه المدينة التي يقطنها مليون نسمة وتتناثر فيها الأبنية الطابقية بين المنازل الخشبية المزركشة القديمة. كان مصهَر الألومنيوم، الراقد على انحناءة نهر "يِنيسي"، يتكون من طبقات من صالاتٍ ضخمة، يبلغ طول كلٍ منها نصف كيلومتر، ممتلئة بمراجلَ مخصصة للمعدن المصهور. وبالإضافة إلى المفاعل التوأم الواقع في براتسك على بعد بضع مئات من الكيلومترات، كان هذا المفاعل أكبرَ مصهرٍ للألومنيوم على وجه الأرض.

شكلت هذه التجربة حدثاً مذهلاً بالنسبة إلى روبن. فقد كان مديرُ مصهر كراسنويارسك قلقاً نتيجة نقص الأموال اللازمة لشراء مؤونة المدينة الغذائية. وعلى الفور، وافق روبن على تزويده بالمال مقابل الألومنيوم.

عاد روبن إلى لندن وكله قناعة أنه وقع على فرصة ذهبية، ثم حاول إقناع أخيه بالاستثمار في روسيا. جمع الاثنان كل ما يملكانه من أموال واقترضا أموالاً إضافية بهدف استثمار هذه المبالغ الضخمة في صناعة الألومنيوم في الاتحاد السوفياتي السابق. وسوف يبني الاثنان علاقة مع ليف تشيرنوي.

"شرح لي ليف طريقة التعامل التجاري في الاتحاد السوفياتي السابق"، قال ديفيد روبن لاحقاً. [١٦]

وفي كراسنويارسك، عقد الشركاء صفقة لتوريد الألومينا التي يحتاجها المفاعل مقابل الألومنيوم. كانت أشبه بالصفقة التي عقدها ويلي ستروثوت وماني وايز – تاجرا Marc Rich & Co – في جامايكا والولايات المتحدة في ثمانينيات القرن العشرين. وسرعان ما انتشر هذا النوع من صفقات "الاستدراج" في صناعة الألومنيوم الروسية بقيادة شركات تجارية من أمثال Trans-World.

كان ديفيد روبن يتولّى بيع الألومنيوم الروسي حول العالم، بينما كان تشيرنوي يتابع الإجراءات على الأرض. "وعدني ليف أن موظفيه سيعيشون في المفاعلات ويتابعون حركة القطارات للتأكد من توريد الألومنيوم في المواعيد المحددة"، قال روبن.[١٧]

أثبتت هذه التركيبة المكونة من أموال روبن وحضور تشيرنوي المحلي فعاليتَها، وسرعان ما أصبحت Trans-World اللاعبَ الأكبرَ في صناعة الألومنيوم الروسية. ولم تكتفِ الشركة بعقد صفقات "الاستدراج". فعندما شرعت الحكومة الروسية ببيع الأسهم في شركاتها الصناعية الرئيسة، لم تتردد Trans-World في شراء حصصٍ في ثلاثةٍ من أضخم مصاهر الألومنيوم الروسية. كما أسّست بنىً تحتية، مثل الميناء الذي بنته في أقصى شرق روسيا لاستيراد الألومنيوم من أستراليا.

لم يضرَّ Trans-World أن أكبر خصومها المتمثل في شركة Marc Rich & Co كان غارقاً في نزاعات داخلية أثناء انهيار الاتحاد السوفياتي. وكان أيُّ ترددٍ بمثابة الانتحار. إذ إن الشركة، التي كانت تحمل اسمَ Glencore حينها، سوف تعود بعد سنوات لتصبحَ أشرسَ منافسٍ لشركة Trans-World في روسيا. لكنها، نتيجة ظروف حرجة بين سنتي ١٩٩٢ و١٩٩٣، ضعفت وفقدت الكثير من تأثيرها. وكان ذلك يعني أن المنافسة الوحيدة التي واجهتها Trans-World جاءت من شركاتٍ أصغر مثل AIOC(الشركة التجارية المبتدئة)، وGerald Metals، وEuromin (المشروع المشترك بين مجموعة من تجار Marc Rich & Co السابقين وشركة Vitol).

كانت الأخطار المحفوفة بالتجارة في روسيا الجديدة كبيرة. فقد كانت قوانينُ الملكية الخاصة قيد الكتابة، ولم تكن هناك أي ضمانة تسمح لشركة تجارية مثل Trans-World بالاحتفاظ بحصتها من صناعة الموارد الطبيعية الروسية. ولكن من بين جميع التجار كان روبن - بتشجيع من تشيرنوي - الأكثر استعداداً للمغامرة. "كنا مغامرين. وهذا ما دفعنا للذهاب إلى روسيا، وهذا هو سبب غياب منتجين كبار، من أمثال Alcoa وAlcan، في روسيا"، قال ديفيد روبن في إلى أكبر منتجي الألومنيوم الأميركيين والكنديين. "فهم لا يحبون المجازفة. لم يكن هناك سوى أشخاص من أمثالنا".[١٨]

من قلب الفوضى التي عمّت إثر انهيار الاتحاد السوفياتي نشأ نوعٌ من النظام

الضابط للصناعة – ففي روسيا الرأسمالية الجديدة، كان توجيهُ تدفق السلع منوطاً بتجارٍ من أمثال روبن بدلاً من لجنة التخطيط السوفياتية.

"لقد ساهم عملُنا مع [TWG Trans-World Group]، في أصعب السنوات التي مرت على بلدنا، في إحياء صناعة الألومنيوم الروسية، وتحديث بنيتها التحتية، وتوفير رأس المال اللازم للمفاعلات، وتوسيع طاقتها الإنتاجية"، يقول ليف تشيرنوي. "وبفضل هذه الجهود أُنقذت صناعة الألومنيوم في بلادنا من الانهيار المحتوم، ما مكّنَ روسيا من الحفاظ على موقعها واحتلال مكانة مرموقة في سوق الألومنيوم العالمية".[١٩]

مع انتهاء موجة الخصخصة الأولى في سنة ١٩٩٤، كانت Trans-World تتمتع بملكيةٍ وعلاقات تجارية مع جميع مصاهر الألومنيوم الكبيرة في روسيا، ما جعل من هذه المجموعة – تبعاً لتقديرات أحد المصارف الاستثمارية – ثاني أكبر شركة تتاجر بالألومنيوم في العالم بعد Alcoa الأميركية.[٢٠] فبالإضافة إلى صفقات "الاستدراج" التي أبرمتها، كانت تهيمن على نحو نصف إنتاج الألومنيوم الروسي – وربما أكثر في بعض الأحيان – ما جعلَ منها مورّداً لنسبة تتراوح بين ٥% و١٠% من إنتاج المعادن العالمي.[٢١]

أثمرت رهاناتُ تجارٍ من أمثال روبن على روسيا بشكل مذهل. ولم تنشر مجموعة Trans-World – المكوّنة من مجموعة من عشرات أو حتى مئات الكيانات المفوّضة من مونت كارلو[٢٢] إلى ساموا[٢٣] – بنشر أي معلومات مالية. لكن الشركات المنافسة والموظفين السابقين يقدّرون أن هذه المجموعة كانت تجني ما يقارب مئات ملايين الدولارات سنوياً. كانت صفقات الاستدراج "مربحة جداً"، يقول غاري بوش – الذي كان يدير التعاملات اللوجستية لمجموعة Trans-World بين عامي ١٩٩٢ و١٩٩٧، مقدّراً أرباحَ المجموعة بنحو ٣ مليار دولار حققتها من أعمالها التجارية في روسيا خلال التسعينيات.[٢٤]

في الفترة الأولى، لم يكن سعرُ الألومنيوم في روسيا يتجاوز جزءاً ضئيلاً من السعر العالمي، وخاصة مع انهيار قيمة الروبل. كان هامشُ الربحِ الناجم عن تجارة الألومنيوم في العالم الغربي آنذاك نحو ٥ دولارات للطنّ الواحد. أما في روسيا، فقد كان بمقدور التاجر أن يربحَ ٢٠٠ دولار أو أكثر في الطن الواحد. فقد منحت

حاجة المصهر للألومينا التجارَ السلطة الأعلى في التفاوض حول صفقات الاستدراج. وعندما انفتحت الصناعة على الخصخصة، تمكّن التجارُ من شراء أصولٍ صناعية كبيرة بأسعار زهيدة. "لقد وقعنا على منجم ذهب"، قال روبن.[٢٥]

تدفق الألومنيوم من روسيا إلى الأسواق العالمية. فبين سنتي ١٩٩٠ و١٩٩٤، وصل أكثر من ٢,٥ مليون طن من الألومنيوم إلى London Metal Exchange.[٢٦] ونتيجة لذلك هبط سعرُ الألومنيوم، الذي سبق أن وصل إلى ٤,٠٠٠ دولار للطن الواحد خلال تضييق ماني وايز على الأسواق في سنة ١٩٨٨، إلى أن بلغ ١,٠٠٠ دولار. تدفقت كميات ضخمة من الألومنيوم إلى ميناء Rotterdam، نقطة التوريد الرئيسة بالنسبة إلى بورصة لندن، إلى درجة أن المستودعات فاضت به وتكدّس في العراء.

بالنسبة إلى التجار، كانت صناعة مربحة ومحفوفة بالأخطار.[٢٧] لم يكن التجار من أمثال روبن الوحيدين الذين استشرفوا الفرصة الناجمة عن انهيار الاتحاد السوفياتي – إذ جذبت صناعة الموارد الغنية جميعَ أنواع الباحثين المحليين عن الثروة، بما في ذلك المجرمون. وسرعان ما وجدت شركاتٌ مثل Trans-World نفسَها في منافسة مع الزعماء الأقوياء ورجال العصابات.

عُرف الاتحادُ السوفياتي السابق في عالم تجارة المعادن باسم "الشرق المتوحش" الذي لا يجرؤ على الدخول إليه إلا الشجعان أو المتهوّرون. "كانت هناك جريمة كل ثلاثة أيام"، قال رومان أبراموفيتش Roman Abramovich – الأوليغاركي الروسي البارز – أمام إحدى محاكم لندن فيما بعد.[٢٨]

في سنة ١٩٩٥، وصل العنف إلى شوارع موسكو. كان فيليكس لفوف Felix Lvov – ممثل شركة السلع التجارية AIOC في موسكو، والذي يتمتع بالثقة والجاذبية – يحاول جاهداً توسيعَ تعاملاته التجارية مع مصهر كراسنويارسك. ولكن حتى هذا التاجر المغامر كان خائفاً على حياته. ففي خريف تلك السنة، عندما انطلق إلى مطار شيريميتييفو في موسكو ليطير إلى كازاخستان، كان محاطاً بالحراس الشخصيين.

رافق الحرّاسُ لفوف إلى نقطة أمن المطار وراقبوه وهو يعبر كواشفَ المعادن ثم قفلوا عائدين إلى موسكو. لكن لفوف لم يصعد إلى الطائرة قطّ. ففي المسافة الفاصلة بين النقطة الأمنية والبوابة، اقترب منه رجلان يرتديان الزي الرسمي وطلبا

منه مرافقتهما. وفي اليوم التالي، عُثر على جثته المثخنة بالطلقات النارية.[٢٩]

شكلت الجريمة صدمة كبيرة لشركة AIOC أدت إلى انهيارها وإعلان إفلاسها بعد بضعة أشهر.

وبعد انهيار AIOC وزوالها، أصبحت Glencore المنافسَ الرئيس لشركة Trans–World في تجارة السلع العالمية. ففي كراسنويارسك، دعا مديرُ مصهر الألومنيوم ويلي ستروثوت وفريقَه إلى رحلة ثلاثة أيام لصيد الدببة في الغابة الصنوبرية السّبخية المحيطة بالمنطقة.[٣٠]

لكن الدببة لم تكن الخطرَ الوحيدَ الذي يواجه تجارَ Glencore. كان ديفيد إسروف – تاجر السبائك الحديدية في Glencore – على وشك الطيران إلى ألماتي في كازاخستان لإتمام صفقة تجارية عندما نصحه ممثل Glencore هناك ألّا يصعد إلى الطائرة لأن الرجل الذي سيلتقيه هناك وجد مشنوقاً في غرفة في أحد الفنادق الواقعة على أطراف المدينة. "عندما أرتاد المطاعم، أجلس في مواجهة الباب – وهي عادة اكتسبتُها من تلك الفترة"، يقول إسروف.[٣١]

كانت كراسنويارسك مركزاً لأشرس معارك السيطرة، وهو شيء عَزاهُ ديفيد روبن لخروج Trans–World القسري من المفاعل في أواسط التسعينيات. "في سنة ١٩٩٤ استولوا على أسهمنا في كراسنويارسك"، يقول روبن.[٣٢] "وقد خلّف ذلك فراغاً جذب الكثيرَ من المنافسين المتنازعين على الهيمنة المطلقة".[٣٣]

سجلت الصحافة الروسية عشرات الجرائم المرتبطة بتجارة الألومنيوم وأطلقت على النزاع الحاصل اسمَ "حرب الألومنيوم الوطنية الكبرى". وكانت الضحايا تشمل حلفاءَ Trans–World ومنافسيها معاً، لكن روبن أنكر أيّ علاقة تربطه أو تربط أيّاً من شركائه في العنف الدائر هناك. "لا حقيقة لأيّ من الاتهامات التي تشي بتورّط Trans–World في أي أنشطة غير قانونية في روسيا"، قال روبن في سنة ٢٠٠٠. "ولكي أكون واضحاً، لدى Trans–World مبدأ ثابت واحد يتمثل في الالتزام بالمبادئ والأعراف القانونية في أي مكان تنشط فيه. ففي أكثر من مناسبة، كنا نحن المتضررين من بعض الأعمال التي تفتقر إلى أي شرعية قانونية".[٣٤]

ولكن مع نهاية التسعينيات، أخذت مشكلات Trans–World تتفاقم أكثر فأكثر.

فقد واجهت المجموعة مشكلات كبيرة في كازاخستان حيث استولى شركاؤها على أصولها بعد نزاعٍ حول التخلف الضريبي.[٣٥] أضف إلى ذلك تلك النقلة السياسية التي كانت تتفاعل في روسيا، حيث كانت سلطة بوريس يلتسن Boris Yeltsin في تضاؤلٍ متزايد وكان فلاديمير بوتين يتأهب ليصبحَ الرئيسَ القادم. كانت حول بوتين مجموعة من الأشخاص المنادين بدولة روسية قوية والمناوئين للملكية الأجنبية لموارد روسيا الطبيعية وثرواتها. وفي الوقت نفسه كان أوليغ ديريباسكا Oleg Deripaska – تاجرُ الألومنيوم المحلي الذي عمل مع Trans–World في مطلع التسعينيات والذي كان يعمل مستقلاً الآن – قد برز بوصفه قوة مؤثرة في صناعة الألومنيوم.

قرّر الأخوان روبن وشركاؤهما الانسحاب بأسرع وقت ممكن. فعملوا على تسوية المسائل القانونية في كازاخستان وتلقوا مبلغاً يتراوح بين ٢٠٠ و٢٥٠ مليون دولار.[٣٦] ثم عقدا وشركاؤهما صفقةً لبيع أصول الألومنيوم الروسية التي يمتلكونها إلى مجموعة يترأّسها رومان أبراموفيتش مقابل ٥٧٥ مليون دولار. وبالإضافة إلى الأرباح التي حققها الأخوان روبن في السنوات السابقة، فقد تركز في أيديهما "مبلغ نقدي ضخم"، تبعاً لحساباتهما في تلك السنوات.[٣٧] "تغيّرت البنى الصناعية كثيراً في السنوات الأخيرة"، قال سايمون روبن في سنة ٢٠٠٠. "هناك لاعبون جدد على الساحة. وجدنا الفرصة المناسبة للتخلص من بعض أصولنا التجارية بشروط مناسبة، فعملنا على استغلالها".[٣٨]

لم يكتفِ الأخوان روبن بما حققاه. فقد استثمرا ما جنياه من مغامرتهما في الاتحاد السوفياتي السابق في سوق الملكية في لندن، حيث اشتريا أصولاً ضخمة في "مايفير". وقد عاد عليهما ذلك القرار بأرباحٍ أكبر من تلك التي حققوها من رهانهم الضخم على روسيا في بداية التسعينيات. فمنذ بداية سنة ٢٠٢٠، كانا رابعَ وخامسَ الأثرياء في المملكة المتحدة بثروة لكلٍ منهما بلغت نحو ٦,٨ مليار دولار، تبعاً لمجلة *Forbes*. وقد أصبحا متبرّعين أساسيين لـ"حزب المحافظين"، حيث كانا يلتقيان برؤساء الوزراء في المناسبات والحفلات الخاصة.[٣٩] كما أعلنت جامعة أوكسفورد في سنة ٢٠٢٠ أنها ستفتتح أول كلية جديدة منذ ثلاثين عاماً وأنها ستحمل اسمَ "كلية روبن" بعد أن تبرعت مؤسسة روبن العائلية للجامعة بمبلغ وصل إلى ٨٠ مليون جنيه إسترليني.[٤٠]

أما بالنسبة إلى Glencore، فقد كانت القصة مختلفة. فقد أزاح خروجُ Trans-World منافسَ الشركة التجارية الأقوى في الصناعة المعدنية الروسية. إذ كان ديريباسكا، الذي بدأ بتحصيل بعض الأسهم في مصهر Sayanogorsk للألومنيوم، يلتهم أجزاء أخرى من صناعة الألومنيوم الروسية. وقد صارت Glencore حليفه الأقوى الآن. فعندما عقد ديريباسكا صفقة في سنة ٢٠٠٠ بجمع كمية ضخمة من أصول الألومنيوم الروسية لتأسيس شركة Rusal، كانت مصاهرُه بحاجة إلى الألومينا والمال مرة أخرى. وهنا دخلت Glencore. إذ قدمت الشركة تمويلاً بقيمة ١٠٠ مليون دولار لشركة Rusal، بالإضافة إلى تزويدها بالألومينا – تبعاً لإيغور فشنفسكي Igor Vishnevskiy، الرئيس الأسبق لمكتب Glencore في موسكو. "لقد أنقذنا Rusal، لأننا قدمنا لها أول تمويلٍ تتلقاه، كما زودناها بالألومينا".[٤١]

أدرك إيفان غلاسنبرغ – الذي كان الرئيس التنفيذي لشركة Glencore آنذاك – أن ديريباسكا هو ملك الألومنيوم الروسي الصاعد وسارع إلى مصادقته. كان الاثنان يذهبان إلى ملعب Stamford Bridge ويجلسان في إحدى المقصورات الخاصة لمشاهدة مباريات Chelsea، فريق كرة القدم الذي اشتراه زميلُ ديريباسكا وزعيم تجارة الألومنيوم رومان أبراموفيتش في سنة ٢٠٠٣.[٤٢] وكانا يلتقيان هناك بأعضاء البرلمان البريطاني والمشاهير. وفي سنة ٢٠٠٧، اتفق كلٌّ من Glencore وديريباسكا ومجموعة أخرى من المستثمرين الروس على دمجِ أصول الألومنيوم التي يمتلكونها. وقد مكّنت هذه الصفقة شركة Rusal من السيطرة على سوق الألومنيوم الروسي، كما أصبحت Glencore وسيلة ارتباطها بالعالم.

كان انهيارُ الاتحاد السوفياتي قد أعاد رسم خارطة العالم، فاستبدلَ الإمبراطورية المتداعية ببلدان جديدة وخلق مجموعة جديدة من الأوليغاركيين الأثرياء الذين ستتدفق أموالهم حول العالم خلال العقود القادمة. وفى روبن بوعده لتشيرنوي وصار الرجلان من أكبر أثرياء العالم.

لكن نفوذَ روبن تعدّى حسابَه المصرفي؛ إذ إن التجمّع المهلهل لشركات Trans-World سيكون المدرسة النهائية لجيلٍ جديد من النخب الروسية المتمثلة في

الأوليغاركيين المستقبليين. كما تبجّح تشيرنوي في مقابلة أجراها عام ٢٠٠٤: "لقد نشأ نحو نصف النخب التجارية التي ظهرت في البلد تحت رعايتي".[٤٣]

لم يتوقف الأمر عند Trans–World. "لقد رعينا عدداً من الأوليغاركيين"، يقول لوتشيو جينوفيز – الذي كان رئيسَ مكتب Glencore في موسكو في التسعينيات – ثم يُدرج لائحة بأسماء رجالٍ أصبحوا من أثرياء روسيا الكبار. "بدؤوا يتملكون بعض هذه العمليات وكنا نعمل على تمويلهم".[٤٤]

كان لهذه الشراكة بين تجار السلع والرجال الذين سيشكلون النخبَ الروسية الجديدة مفاعيل واسعة التأثير. فقد كان تجارُ السلع جاهزين لتلقين الأوليغاركيين الجدد الطرائقَ اللازمة لتصدير سلعهم ومساعدتهم في تحصيل رأس المال الأولي الذي مكّنهم من شراء قطاعات كبيرة من الاقتصاد الروسي في مرحلة الخصخصة. كما أنهم ربطوا الروسَ بعالم التمويل الغربي وعلّموهم، في بعض الحالات، الخدعَ الضرورية للبحث عن الملاجئ الضريبية والشركات الوهمية التي كان تجار السلع يستخدمونها على مدى عقود.

فعلى سبيل المثال، قام التجار العاملون في شركة André لتجارة الحبوب الموجودة في لوزان بتوطيد علاقتهم ببوريس بيريزوفسكي Boris Berezovsky، أقوى أوليغاركيي تلك الفترة. كان بيريزوفسكي، الذكي والماكر والمتعجرف، لفترة من التسعينيات الرجلَ الأكثر ثراءً ونفوذاً في روسيا – "عرّاب الكرملين"، تبعاً لبول كليبنيكوف Paul Klebnikov، الصحافي الأميركي البارز الذي تعرّض للاغتيال في موسكو عامَ ٢٠٠٤. بيّنَ تجارُ André لبيريزوفسكي كيف يبني شركاته بصفتها كياناتٍ سويسرية مملوكة على أساس الأسهم المحمولة – أي أن المُلّاكَ ليسوا محددين في سجلات حاملي الأسهم.[٤٥] أسس بيريزوفسكي سلسلة كاملة من الكيانات في لوزان، المدينة المجاورة للبحيرة التي تقع فيها شركة André. وبالمقابل، أصبحت الشركة التجارية السويسرية شريكاً في عددٍ من مشاريع بيريزوفسكي التجارية. وقد أدار واحدٌ منها، لسنوات عدّة، معظم الأموال الأجنبية التي كسبتها Aeroflot، الخطوط الجوية الوطنية الروسية التي كان يملك فيها بيريزوفسكي بعض الأسهم، بما في ذلك المبالغ الضخمة التي تلقّتها من الخطوط الجوية الأجنبية مقابل استخدام المجال الجوي الروسي.[٤٦]

كانت طبيعة السلطة الشخصية في السياسة والتجارة الروسية مناسبة جداً لتجار السلع. "حاول الجميع اختيارَ شركائهم. من سيعمل؟ ومن سيجني المال؟ ومن سيعزز القوة المالية؟" يوضح فشنفسكي، الرئيس الأسبق لشركة Glencore في موسكو. "كان الربح مضموناً لجميع الأطراف المتبقية".[٤٧]

وبالنسبة إلى التجار، كان الوضع أقربَ إلى منجم الذهب. إذ تمكن أولئك الذين رموا بأنفسهم وأموالهم في "الشرق المتوحش" للاتحاد السوفياتي السابق من تحقيق أرباح ضخمة. ولم تكن جميع أرباح التجار متأتية من الصناعة المعدنية الروسية فقط؛ فقد عمل انهيارُ الاتحاد السوفياتي على إعادة رسم المشهد الاقتصادي لعشرات البلدان التي كانت تعمل تحت رعاية موسكو، من أميركا اللاتينية إلى شرق آسيا. ففي كل مكان، كان هناك دورٌ ما لتجار السلع.

الفصل السابع

شيوعية بصبغةٍ رأسمالية

كانت الثورة الكوبية في مأزق. فقد اعتمدت هذه الجزيرة الكاريبية على المساعدات القادمة من موسكو منذ وصول فيديل كاسترو إلى السلطة في سنة ١٩٥٩. لكن الاتحاد السوفياتي لم يعد موجوداً الآن، وقد اختفى معه أيضاً الدعمُ الاقتصادي الذي كانت تتلقاه كوبا. كانت الجزيرة، التي تشكل قاعدة أمامية للشيوعية في حديقة أميركا الخلفية، تعاني من نقصٍ حادّ في كل شيء، من الغازولين إلى الغذاء والأدوية.

اختفت القطط من الشوارع لتظهرَ على موائد العشاء، وفرغت الشوارع من السيارات بسبب نقص الوقود. كما أخذ المركز التاريخي المواجه للبحر في هافانا بالتداعي بالمعنى الحرفي للكلمة.

ولكن في منتصف التسعينيات، بدأت الصروحُ الحديثة المتألقة تتبرعم من الركام في العاصمة الكوبية. وقد شكلت هذه الكتلة الضخمة من الزجاج والرخام الإيطالي، التي تحمل على سطحها مسبحاً مسيجاً بأشجار النخيل، فندقَ Parque Central. كان الفندقُ مزيجاً متنافراً من قصر المتعة المبهرج والدعاية الشيوعية. وخلف واجهته الكولونيالية الجديدة المقوّسة امتدت أربعةُ مطاعم، وسلسلة من المخازن، وبهوٌ فسيح لتدخين السيجار. كان البهو الفسيح المظلل بالنباتات الاستوائية يعجّ بالسياح الأميركيين والتجار الأوروبيين الذين يأتون ويذهبون تحت أنظار أبطال الثورة الكوبية الذين تملأ صورُهم جدرانَ البهو.

كان هذا الفندق يمثل أملَ كاسترو الأخير في إنقاذ اقتصاد بلاده، إذ كان بمثابة محاولة يائسة لإنقاذ الثورة من خلال تخفيف القيود على الاستثمارات الأجنبية وفتح شواطئ كوبا الرملية البيضاء والمدن الكولونيالية أمام السيّاح الأثرياء. ففي افتتاح الفندق المكوّن من ٢٨١ غرفة في سنة ١٩٩٩، أشاد كارلوس لايج Carlos Lage – أحد مستشاري كاسترو المقرّبين ورئيس الوزراء الفعلي – بهذا الإنجاز الذي كلف ٣١ مليون دولار كنموذج لصناعة السياحة الكوبية. وفي السنوات التالية، سوف يتم تحديد هذا الصرح رسمياً كأول فندق خمس نجوم في البلاد يستضيف مجموعة كبيرة من قادة العالم ومشاهيره، بما في ذلك وفدٌ من "البرلمان" الأميركي، ولاعب كرة القدم الأرجنتيني دييغو مارادونا Diego Maradona، وحديثاً كانييه وِست Kanye West وكيم كارداشيان Kim Kardashian.[1]

من الذي موّلَ هذا الفندق الفاخر في واحد من آخر المعاقل الشيوعية على وجه الأرض؟ من الذي كان يرغب في استثمار أمواله في هافانا وسط أزمة اقتصادية خانقة متجاهلاً خطرَ العقوبات الأميركية؟ لم يكن واحداً من بناة الفنادق الأوروبيين الأذكياء، ولم يكن واحداً من حلفاء كاسترو الاشتراكيين. لم يكن المستثمرُ الأول في فندق كوبا الأول الفاخر سوى شركة Vitol نفسِها.

كانت هذه الشركة التجارية قد انكبّت على هذا المشروع في سنة ١٩٩٤، حيث اتخذت قراراً غير تقليدي بالخروج عن تجارتها التقليدية المتمثلة في بيع السلع وشرائها والدخول في صناعة الضيافة. كانت Vitol، التي يديرها تاجرُ النفط الخام الطموح إيان تايلر، تبيع الفيول لكوبا لسنوات، وكانت كوبا التي تعاني من نقص في الأموال واقعة تحت دينٍ كبير. كانت الشركة التجارية تبحث عن طريقة لاستعادة أموالها، وبدا لها أن السياحة تمثل أفضل فرصة لتحقيق هذا الهدف. "سيأتي النمو الكوبي عبر السياحة"، قال إنريكي كاستانيو Enrique Castaño – رجلُ Vitol في هافانا – وهو يعلن خططاً تقضي بإنفاق ١٠٠ مليون دولار مخصصة لبناء ستة فنادق على الجزيرة.[2]

كشف مشروعُ Vitol الفندقي التأثيرَ العالمي الذي ولّده انهيارُ الاتحاد السوفياتي. ففي رمشة عينٍ، تداعت شبكاتٌ تجارية متأصلة قائمة على الاعتماد الاقتصادي. وقد

تردد عددٌ من المستثمرين الأجانب في المجازفة بأموالهم وسمعتهم في أماكنَ كانت تشكّل، حتى وقت متأخر، جزءاً من نطاق تأثير الاتحاد السوفياتي. لكن موقف تجار السلع كان مختلفاً؛ إذ دعموا البلدان المحتاجة إلى الأموال وعملوا على تزويدها بالنفط والغذاء على صيغة سلفٍ مقدمة، ورموا بأموالهم في مشاريعَ مختلفة على امتداد بلدان "الكتلة الشيوعية"، كما أعادوا توجيهَ تدفقات الموارد الطبيعية من سلاسل التوريد الموضوعة في خدمة المنفعة السياسية والمفضلة من قبل المخططين المركزيين إلى أي مكانٍ تكون فيه الأسعارُ عالية.

هكذا وجدت Vitol نفسَها تبني منتجعاً فاخراً في كوبا. فمن الآن وصاعداً، سوف يسود منطق السوق فقط. كان ذلك مثالاً ساطعاً على قدرة تجار السلع الفريدة في تجاوز المسائل السياسية؛ فقد دخلوا ليحلّوا محل النظام السوفياتي القديم ويساعدوا - في الوقت نفسه - في تعويم الأنظمة الشيوعية المشابهة لنظام كاسترو، وكانوا يفعلون ذلك كله من خلال ربطها بالأسواق المالية في لندن ونيويورك.

كانت إعادة تقسيم هذا القطاع الضخم من الاقتصاد العالمي هديةً للتجار، إذ فتحت منطقة ضخمة جديدة للتحرّك والكثير من الفرص المواتية لشراء السلع وبيعها. كان التجارُ الذين رموا بأنفسهم في روسيا في بداية التسعينيات قد حققوا ثرواتٍ هائلة، لكن فرصَ الربح في العالم الشيوعي كانت أكبرَ بكثير - من أنغولا التي تحتوي على موارد نفطية ضخمة، إلى رومانيا التي تشكل مركزاً رئيساً لتكرير النفط على البحر الأسود، إلى كازاخستان الغنية بالثروات المعدنية. كانت حقبة تميّزت بانهيار الانقسامات الأيديولوجية الناجمة عن "الحرب الباردة" واحتلال المال لواجهة الاهتمامات الكبرى. وبالطبع، كانت تلك السمة المركزية لفلسفة التجار منذ الخمسينيات على الأقل، وقد أقبلوا على دورهم في النظام الاقتصادي الجديد بنهم كبير.

إن كان هناك تاجرٌ جسّدَ روحَ تلك الحقبة، فهو بالتأكيد إيان تايلر. فقد كان يتمتع بالإقدام والطموح اللذين ميّزا أسلافَه، وكان متأهباً دوماً للطيران إلى هافانا للقاء فيديل كاسترو أو إلى مسقط لرؤية سلطان عُمان، أو للطيران إلى بنغازي التي مزقتها الحرب لعقد صفقة مع المتمردين الليبيين. لكنه كان ألطفَ وأكثر مهارة سياسية من

تجار كمارك ريتش وجون ديوس. فخلال قيادته لشركة Vitol حول العالم بحثاً عن النفط والمتاجرة به، كان يحرص دوماً على سمعة اسم الشركة في أروقة السلطة في العالم الغربي.

ولد إيان تايلر في سنة ١٩٥٦ في جنوب غرب لندن لعائلة من أصول إسكوتلندية ونشأ في مانشستر حيث كان أبوه يعمل مديراً تنفيذيّاً في شركة الكيميائيات العملاقة ICI. ثم أصبح تاجر نفط بالمصادفة، إذ درس الفلسفة والسياسة والاقتصاد في جامعة أكسفورد، وهو مساقٌ معروف كطريق سريع يقود إلى امتهان السياسة. لكن تايلر، الباحث عن الثروة، تقدّم إلى شركات تجارية عدّة. وعندما جاءت العروضُ، كانت إحدى الوظائف تقدم راتباً سنوياً أعلى بمئتي جنيه إسترليني من الوظائف الأخرى. قبل تايلر بالعرض الذي قدمته شركة Shell.

أظهر تايلر ميلاً إلى المغامرة في سنٍّ مبكرة، وهذا ما سيساعده كثيراً في عالم التجارة النفطية. فعندما انتقل أبواه إلى إيران ما قبل الثورة، اعتاد تايلر على قضاء عطله المدرسية في طهران. وقد سافر في سني شبابه الأولى متنقلاً بواسطة السيارات العابرة من إيران إلى كابول. وهكذا عندما توفرت وظيفة في شركة Shell لتمثيل الشركة النفطية في كراكاس، اغتنم تايلر الفرصة على الفور.

وصل تايلر، الذي لم يكن يعرف كلمة إسبانية واحدة لكنه كان يضجّ بنهمِ الشباب إلى التجوال، إلى كراكاس في وقتٍ كانت الأسواق النفطية تشهد نوعاً من الاضطراب: ١٩٧٩. وسرعان ما وجد نفسه يحتسي البيرة في مسبح أحد الفنادق الحديثة الواقعة في العاصمة برفقة وزراءَ من OPEC كانوا يجتمعون في العاصمة الفنزويلية. كان وقتاً مثيراً بالنسبة إلى تاجر النفط الشاب. سافر تايلر إلى أميركا الوسطى في رحلات تجارية لشراء وبيع المنتجات المكررة في هاييتي وجمهورية الدومينيكان وباربادوس. وحدث أن كان في سورينام عند وقوع الانقلاب، فاضطر إلى قضاء الليل في ماخورٍ كان البناءَ الوحيدَ في البلدة المكون من طابقين، موفّراً له بعضَ الحماية من العنف السائد في الشارع. وعندما سافر إلى جامايكا، زوّدته Shell بمسدس (لكنها لم تعلّمه كيفية استخدامه).

"كانت تجربة رائعة ومسلية"، قال تايلر عن الوقت الذي قضاه في كراكاس.[٣]

فقد التقى هناك بزوجته كريستينا التي عرض عليها الزواج في ساعة مبكرة من الصباح بعد حفلة صاخبة.

كانت محطة تايلر التالية هي سنغافورة التي تشكل واجهة السوق النفطية الآسيوية. سرعان ما برز في عمله نتيجة حيويته الكبيرة وحماسته اللتين ميّزتا عمله التجاري وحيواته الاجتماعية. كما كان يتمتع بمزيج من الذكاء والمغناطيسية الشخصية التي ساعدته في بناء الصداقات أينما ذهب.

"يكمن مفتاحُ نجاح إيان في كونه واحداً من أولئك الأشخاص النادرين الجذابين والماهرين في بناء العلاقات وعقد الصفقات، لكنه كان يملك المهارة الاقتصادية اللازمة لاستغلال ذلك كله في تحقيق الأرباح"، يقول كولن برايس – تاجر النفط المخضرم الذي كان أحدَ منافسي تايلر الكبار لسنوات عدّة، بصفته مديراً للتجارة النفطية في شركة Morgan Stanley.[٤]

كانت هذه المهارة الاقتصادية هي التي لفتت انتباهَ Vitol في المقام الأول. كان ديفيد جيميسون David Jamison – أحد شركاء Vitol الأوائل، والذي كان حينها يدير عملياتها الآسيوية – قد شحنَ كمية ضخمة من الفيول إلى سنغافورة بهدف بيعها إلى الموزعين الآخرين. ومن بين جميع الأشخاص الذين باعهم جيميسون، كان تايلر الوحيدَ الذي حسب بدقة تكاليفَ الشحنة النفطية.

"لم أجنِ منه أرباحاً كبيرة"، يستذكر جيميسون. "ولم أنسَ هذا، لذلك دعوتُه إلى الغداء وعرضت عليه العمل مع شركة Vitol".[٥]

كان تايلر يتمتع بالمهارات الاجتماعية اللازمة للنجاح في صناعةٍ تلعب فيها العلاقاتُ الشخصية دوراً مهماً دون اللجوء إلى مناورات وألاعيب التجار الكبار الآخرين. فقد كان قادراً على التأثير في مستمعيه كما يفعل أي سياسيٍ محنك. إذ يمتلك الغريزة اللازمة لمعرفة استمالة كل شخص من الموجودين، ويتذكر التفاصيل العائلية للأشخاص، ودائماً ما يفي بالوعود التي يقدمها للآخرين. كما كان يتمتع بجاذبية كبيرة يتفرّد بها الفنانون. يتذكر أحدُ زملائه أن تايلر قال له مرة إن كان له أن يتبادل الأدوار مع أي شخص في العالم، فإن هذا الشخص سيكون المغنّي برِنس Prince الذي كان آنذاك واحداً من أكبر نجوم العالم. "طالما كان يتمتع بالأضواء،

وطالما كان في ذروة حيويته على المسرح".[6]

كان أسلوبُ تايلر الشخصي موائماً جداً لتلك الفترة. إذ شكلت نهاية "الحرب الباردة" بداية الهيمنة الأميركية، فلا يمكن لهاربٍ من العدالة الأميركية أن يديرَ شركة تجارية كبيرة، كما فعل مارك ريتش. فمع توسّع تجارة السلع العالمية وظهور العقود الآجلة وحقوق تنفيذ العقود وتثبيت الأسعار التي زادت من فعالية الأسواق، صار التوسّع ضرورة ملحة لنجاح أي شركة تجارية. ولتحقيق ذلك، فهي بحاجة إلى مدخلٍ حرٍّ إلى الأسواق المالية بالإضافة إلى خطوط ائتمان من المصارف الأميركية والأوروبية – أي كان عليها أن تكون محترمة في المقام الأول. وكان تايلر هو الرجل المناسب لتزويد Vitol بشبكة من الأصدقاء والمعارف داخل المؤسسة الحاكمة في لندن وواشنطن. وسوف تستمر الشركة في السير على حافة سكينِ مارك ريتش المجازية في العقود التالية، لكن جاذبية تايلر ودائرة معارفه الواسعة أسبغتا على الشركة ذلك الاحترام المطلوب في تلك الفترة.

كانت الثروات المتأتية من عقودٍ من التجارة النفطية المربحة كفيلة بتأمين رفاهية شخصية كبيرة لتايلر – سيارة Aston Martin فضية، بالإضافة إلى مجموعة ضخمة من الأعمال والتحف الفنية. لكن شغفَه الحقيقي كان دوماً متمحوراً حول التجارة. فأثناء صراعه مع مرض سرطان الحنجرة الذي ألمَّ به في السنوات اللاحقة ودخوله في غيبوبة، كانت هلوساتُه دليلاً ساطعاً على هوسه التجاري الفطري. "اعتقدتُ أنني... كنت أعوم في الفضاء وأعقد الصفقات من أجل الكوكب"، استذكر قائلاً.[7] كما لم يتفاجأ زملاؤه في Vitol عندما عاد إلى عمله بعد بضعة أيام من خضوعه لعملٍ جراحي.

في بداية التسعينيات، كانت كوبا قبلةَ تجار السلع. ولم يكن تايلر، النجم الصاعد الذي كان في طريقه لاحتلال أعلى منصبٍ في Vitol، بحاجة إلى التفكير طويلاً قبل الذهاب إلى هناك. فبعد وقت قصير، سوف ينظر كاسترو إلى تايلر بصفته رفيقاً مخلصاً، كما ستصبح Vitol دائناً مهماً للاقتصاد الكوبي المتعثر.

لم تكن Vitol الشركة التجارية الأولى التي استشرفت إمكانات الربح في كوبا، إذ كان يعود شرفُ ذلك إلى Marc Rich & Co. فمنذ ستينيات القرن العشرين، دعم

الاتحاد السوفياتي كوبا عبر صفقة ضخمة تقضي بمقايضة النفط بالسكر. كانت موسكو تزود كوبا بنسبة ٩٠% أو أكثر من وارداتها بأسعارٍ مهاودة. وكانت الجزيرة الكاريبية، التي كانت عندها أكبرَ مصدّرٍ للسكر في العالم، ترسل بدورها معظمَ محصولها الضخم من السكر إلى روسيا.[٨] كان هذا الترتيبُ مقنعاً جداً من الناحية السياسية، لكنه لم يكن كذلك من الناحية الاقتصادية؛ فقد كان النفط السوفياتي قريباً من محطات التكرير في أوروبا، بينما كان النفطُ القادم من بلدانٍ مجاورة لكوبا كفيلاً بسدّ احتياجات الجزيرة. وكان المنطق نفسُه ينطبق على السكر.

في نهاية ثمانينيات القرن العشرين، طبخ تجارُ Marc Rich & Co خطةً لمعالجة هذا الوضع؛ إذ سيوردون النفط الفنزويلي والمكسيكي إلى كوبا مقابلَ شحنِ النفطِ السوفياتي إلى محطات التكرير في إيطاليا وبلدان أخرى في منطقة المتوسط. وبالطريقة نفسها، يمكن بيعُ السكر الكوبي إلى بلدان أخرى في الأميركيتين، بينما يقوم المورّدون القريبون بتلبية احتياجات روسيا وأوروبا الشرقية. كان هذا الترتيبُ نافعاً لكلا الطرفين. فقد وفر على الكوبيين والسوفيات ملايين الدولارات من نفقات الشحن. وبالنسبة إلى Marc Rich & Co، كانت الخطة "مربحة جداً"، تبعاً لأحد التجار المعنيين بها مباشرةً.[٩]

وعندما بدأ الاتحادُ السوفياتي بالانهيار، وجدت كوبا نفسَها بحاجة أكبرَ إلى التجار. فمع غياب الدعم القادم من موسكو، أرغَمَ كاسترو على القبول بأسعار النفط والسكر الرائجة في الأسواق الدولية. وعندما اجتاح صدام حسين الكويت في شهر آب/ أغسطس ١٩٩٠، عانت كوبا من ارتفاع أسعار النفط. وعندما هبطت أسعار السكر، بدا كأن الأسواق تتآمر على كوبا.

كانت الصدمة فظيعة وقاسية. فقد غرق اقتصادُ البلد في مرحلة صعبة جداً صارت تُعرف في كوبا باسم "المرحلة الخاصة في زمن السلم". فمع انقطاع الدعم الذي كانت تقدمه موسكو، واجهت الجزيرة نقصاً في جميع أنواع المنتجات الأساسية. حذر كاسترو الكوبيين من مواجهة الأسوأ. "لا يمكننا أن نخدع أنفسنا. فليس لدينا كميات كبيرة من النفط أو خطوط أنابيب غاز، أو خطوط طاقة، أو شبكات سكك حديدية. نصدر بعض المواد الخام والأطعمة. ولا أعتقد أنها عديمة الفائدة

بأي معنىً كان، لكنها لا ترتقي إلى مستوى الطاقة"، قال كاسترو في شهر كانون الثاني/ يناير ١٩٩٠.[١١]

بالنسبة إلى كاسترو، الذي كان يعاني من نقص في الأموال وحاجة يائسة إلى النفط، لم تكن هناك أيُّ خيارات متاحة. ولذلك لجأ إلى تجار السلع. كانت Marc Rich & Co أولَ شركة تدخل في الصفقات الكوبية المتمثلة في النفط–مقابل–السكر، ولكن لم يمضِ وقتٌ طويل قبل دخول الشركات المنافسة إلى الجزيرة بحثاً عن صفقاتها الخاصة.

استشرف تايلر الفرصة بسرعة كبيرة. فقد كان جزء من اهتمامه عند التحاقه بشركة Vitol قبل بضع سنوات يتمثل في منافسة شركات مثل Marc Rich & Co و Phibro Energy في مجال تجارة النفط الخام، وكانت كوبا مؤهلة لتكون زبوناً مهماً. ونتيجة الخلافات الداخلية التي كانت تعصف بشركة Marc Rich & Co في ذلك الوقت، سرعان ما حوّل تايلر Vitol إلى لاعبٍ أساسي في تجارة السلع مع كوبا. إذ كان يتردد بانتظام على حفلات فيديل كاسترو الطويلة، حيث يبقى حتى وقت متأخر من الليل في "قصر الثورة" في هافانا يستمع إلى القائد الكوبي المولع بالسيجار وهو يحاضر في كل شيء من المواضيع الجيوسياسية إلى تعقيدات أسواق السلع، ويوجه سؤالاً بين الحين والآخر إلى مستمعيه ليتأكد أنهم ليسوا نياماً. كانت علاقة غريبة بين واحدٍ من آخر القادة الشيوعيين الباقين في العالم وواحدٍ من أكثر الرأسماليين توقداً. لكنّها كانت علاقة في غاية الأهمية؛ إذ إن التجار سيزودون كاسترو بحلٍّ لمشكلاته الاقتصادية في الوقت الذي بدا فيه الوضع يائساً تماماً.

كانت الخطة التي جاء بها تايلر والتجار الآخرون تتمثل في تطوير صفقة السكر–مقابل–النفط السوفياتية القديمة لتوائمَ العصر الرأسمالي. أي أن التجار سيلعبون الدورَ الذي كانت تقوم به موسكو سابقاً. سيوافقون على شراء السكر الكوبي قبل الحصاد بأشهر ويزودون الحكومة الكوبية بالتمويل الحيوي الذي تحتاج إليه. وسوف تستخدم هافانا بدورها تلك الأموال لشراء النفط والفيول من الشركات التجارية. ومن ثم تنغلق الدائرة بتقديم السكر الكوبي مقابل الأموال المدينة. كان طرفا الصفقة يتمثلان في تجار السلع ومجموعة من المصارف الأوروبية الراغبة في تمويل العملية، من جهة، و Cubazuca و Cubametales، الشركتين الحكوميتين المسؤولتين عن تجارة

السكر والمعادن والنفط.

كانت Vitol واحدة من شركات السلع التجارية الشرسة التي اهتمت بكوبا بعد "الحرب الباردة". ففي سنة ١٩٩٢، افتتحت وحدة سويسرية لتجارة السكر باسم Vitol Sugar SA كانت مشروعاً مشتركاً بين الشركة والدولة الكوبية.[١١] وكانت تتاجر، في ذروتها، بما يعادل ٥% من السكر العالمي الخاضع للتجارة الحرة.[١٢] كما أن Vitol قد استثمرت لفترة قصيرة في محطة لتكرير السكر في قيرغيزستان، حيث كانت تشحن بعض كميات هذا المحصول الكوبي.[١٣] ومع حلول سنة ١٩٩٣، كانت تورد ما قيمته ٣٠٠ مليون دولار من الفيول إلى Cubametales.[١٤]

بالنسبة إلى كاسترو، كانت هذه الشركات التجارية تشكّل حبلَ نجاةٍ ماليّاً في وقت كانت بلاده بحاجة ماسة إلى المساعدة. كان وزراؤه يعملون جاهدين لتأمين الأموال لكوبا، لكن الأمر بدا في غاية السهولة بالنسبة إلى هذه الشركات الرأسمالية. فبعد لقاء مع سيرجي فارسانو Serge Varsano، رئيس شركة السكر التجارية Sucres et Denrées، قال كاسترو: "لا أعرف كيف اقترضتم أكثر من مليار دولار، لكننا سنجعل إعادة هذه الأموال واحدة من أولوياتنا".[١٥]

لم يكن التمويل الذي تلقته الحكومة الكوبية في بداية التسعينيات ممكناً لولا هذه الشركات التجارية. فقد كان مرهوناً باستعداد شركات مثل Vitol للمراهنة على مصداقية الحكومة الكوبية الائتمانية. ومن خلال ذلك، غامرت Vitol بمبالغَ ضخمة لمساعدة الاقتصاد الكوبي المتعثر. وبالنسبة إلى حجم الشركة في ذلك الوقت، فقد كان هذا الرهانُ يماثل في جرأته صفقاتها التي عقدتها مع المتمردين الليبيين قبل ذلك بعقدين. "كانت مغامرة ساذجة إذا أخذنا بعين الاعتبار حجم شركتنا"، يستذكر ديفيد فرانسن، ممثل Vitol في برمودا الذي كان مسؤولاً عن عدد من استثمارات الشركة في كوبا.[١٦]

لم تكن Vitol الشركة الوحيدة التي استشرفت الفرصَ الكامنة في كوبا. لم يكن كلود دوفان، رئيس قسم النفط الأسبق في Marc Rich & Co، قد نسيَ الأرباحَ خلال المرحلة الأولى من تجارة النفط الكوبية. فبعد تأسيس Trafigura، كان يسافر إلى الجزيرة بحثاً عن الصفقات المتاحة. ومن بين الصفقات التي أبرمها، كانت هناك

واحدة تنطوي على تمويل Trafigura المخزون النفطي والمنتجات المكررة.

لكن الأرباح لم تأتِ بسهولة إلى الشركات التجارية. إذ كانت قدرة كوبا على تسديد الديون للمقرضين تعتمد اعتماداً كبيراً على توازن صعبٍ بين سعر السكر، وحجم المحاصيل، وسعر النفط في السوق العالمية. فنتيجة نقصٍ في الأسمدة والمبيدات الحشرية المستوردة، هبط إنتاج السكر الكوبي في مطلع التسعينيات، ما زاد في الأمر سوءاً.[١٧] فقد هبط إنتاج السكر من ٨ مليون طن في موسم ١٩٨٩-١٩٩٠ إلى ٣,٣ مليون طن في ١٩٩٤-١٩٩٥.[١٨]

بالنسبة إلى الشركات التي باعت النفط لكوبا مقابل توريدات السكر المستقبلية، كان ذلك يعني الانتظار لسنوات أو ربما عقود لتحصيل الأموال المدينة. فغالباً ما كان التجار يجدون أنفسَهم في هافانا في محاولة لإنقاذ الصفقات القديمة بدلاً من إبرام الصفقات الجديدة. ومع تضاؤل محاصيل السكر، جاءت الشركات بطرقٍ أكثر إبداعية لتحصيل أموالها.

بالنسبة إلى Vitol، كانت الطريقة التي ارتأتها للإفادة من استثماراتها في كوبا تستدعي الدخول في التجارة الفندقية. ففي أواسط التسعينيات، أدرك كاسترو الحاجة الملحة لفتح البلاد أمام الاستثمارات الأجنبية وإيجاد مصدرٍ لكسب العملات الأجنبية غير السكر. بدت السياحة الحل الطبيعي. قام الزعيم الكوبي، المصمم على إيجاد الاستثمارات المناسبة لأصدقائه من تجار السلع، أخذ تايلر وبقية أعضاء فريق Vitol في رحلة بحرية حول الجزيرة لتحديد مواقعَ مناسبة للاستثمارات الفندقية بالإضافة إلى Parque Central. وفي إحدى هذه المناسبات، طاروا بين الشواطئ الرملية البيضاء على متن حوامة كاسترو الشخصية Mi-8 المزودة بكراسيّ جلدية ضخمة جلس فيها تجار السلع متعرّقينَ من الحرارة الكاريبية العالية. "كنا نحاول توريد النفط والحصول على أموالنا بطريقة ما"، قال فرانسن.[١٩]

كانت الحكومة الأميركية تطرح الأسئلة في بداية التسعينيات حول أنشطة الشركات التجارية في كوبا. فقد كان هناك حظرٌ أميركي على كوبا منذ قيام الثورة الكوبية، وفي سنة ١٩٩٦ أصدر الكونغرس قانون "هيلمز-بيرتون" (Helms–Burton) الذي عزز الحصار وفرض عقوباتٍ على الشركات غير الأميركية التي تنشط تجارياً على الجزيرة.

كانت Vitol واعية للأخطار التي يمكن أن تنجمَ عن إغضاب واشنطن، فأسّست شبكة من الشركات تمتد من سويسرا إلى برمودا لإخفاء تعاملاتها التجارية في كوبا عن أعين السلطات الأميركية. فقد تمت الاستثمارات الفندقية، بالتعاون مع شركة السياحة الحكومية الكوبية، عبر كيانٍ يحمل اسمَ Amanecer Holding ("Amanecer" كلمة إسبانية تعني الشروق). وكانت حصة Vitol مملوكة لسلسلة من الشركات الوهمية: Sunrise (Bermuda) Ltd، المملوكة بدورها من قبل Vitol Energy (Bermuda) Ltd، المملوكة بدورها من قبل Vitol Holding Sarl، وهي شركة سويسرية قابضة تابعة لشركة Vitol.[٢٠]

كان التجار يستخدمون اللغة المشفّرة عند مناقشة التجارة الكوبية، فيشيرون إليها باسم "بورصة الجزيرة".[٢١] كما تجنّبت Vitol إشراكَ أي موظف من مكاتبها في هيوستن أو نيويورك في الصفقات المبرمة هناك. "لم يكن هناك أيُّ شخص أميركي، أو أي كيانٍ أميركي، أو أيّ دولارات، لا شيء من هذا القبيل"، يستذكر فرانسن.

لكن اهتمامَ Vitol لم يكن منصبّاً تماماً على التجارة الفندقية. فبعد سنوات قليلة من إعلانها عن اقتحامها لمجال الضيافة الكوبية، باعت الشركة فنادقها هناك. لكنها كانت حريصة على إبقاء علاقاتها مع كوبا. إذ كان تايلر، الذي صار الآن المدير التنفيذي لشركة Vitol، يزور الجزيرة كل عام ليذكّرَ الكوبيين بمساعدته لهم في ضائقتهم الشديدة. وفي إحدى المرات التقى بوزير التجارة البريطاني في هافانا، فوجد الرجلان نفسيهما برفقة كاسترو في جلسة امتدت حتى الرابعة صباحاً شربوا فيها آخر زجاجتي نبيذ Bordeaux ١٩٥٦ كان الرئيس الفرنسي فرانسوا ميتران François Mitterrand قد أهداهما لكاسترو.[٢٢]

شكل الثلاثة فريقاً غريباً – زعيم التجارة النفطية، وسياسي بريطاني، وقائد الثورة الماركسية. لكن ذلك كان موائماً للمرحلة الراهنة بطريقة ما؛ مرحلة برزت فيها أهمية المال فوق أهمية الأيديولوجيا وتطاول فيها نفوذُ تجار السلع حتى وصل إلى مزيدٍ من القصور الرئاسية حول العالم.

وكما قال أول مديرٍ لفندق Parque Central: "يتم تكييف الثورة التي بدأت في سنة ١٩٥٩ لتوائمَ العصر الحديث بصبغةٍ رأسمالية".[٢٣]

مع امتداد التأثير الذي وَلّده انهيارُ الاتحاد السوفياتي حول العالم، كان تجارُ السلع جاهزين لاستغلال المشهد السياسي المتغير. إذ نشأت فرصٌ جديدة للتوسع من خلال شراء وبيع السلع في عدد أكبر من البلدان وعلى نطاقٍ أوسع. فقد فرّخ انهيارُ الاتحاد السوفياتي ١٥ بلداً جديداً، من ليتوانيا في البلطيق إلى تركمنستان في آسيا الوسطى. كما أن نهاية "الحرب الباردة" ساهمت في إنهاء العديد من النزاعات حول العالم التي كانت تتغذى على الأموال والأسلحة الأميركية والسوفياتية. فقد توقفت الحروب الأهلية الطويلة في موزامبيق وأنغولا، كما في نيكاراغوا والسلفادور وغواتيمالا.

كان الانتقالُ الحاصلُ خارج روسيا أكثر صعوبة من بعض النواحي. فلم يكن على البلدان الأخرى التابعة لـ"الكتلة الشيوعية" السابقة التعاملَ مع الانتقال إلى أنظمة رأسمالية فقط، لكنها فقدت أيضاً المساعدات الروسية التي كانت شرائحُ كبيرة تعتمد عليها. فمن أميركا الوسطى إلى آسيا الوسطى، كان على البلدان الدخول في الأسواق بعد اعتمادها في المرحلة السابقة على الأموال القادمة من موسكو. وفي أغلب هذه الحالات، كان تجارُ السلع يسارعون إلى عمليات الإنقاذ.

كان الإثراءُ على تخوم الرأسمالية في التسعينيات يتطلب الاستعداد للمغامرة في الأماكن الخطرة. ففي طاجكستان، المجاورة لأفغانستان في آسيا الوسطى، عملت Marc Rich & Co ومن ثم Glencore على تمويل الحكومة في أتون النزاع الدامي الناجم عن تفكك الاتحاد السوفياتي، فاشترتا الألومنيوم الذي يشكل أولى صادراتها. "كانت تجارة مذهلة، في حقيقة الأمر، لأن الحرب الأهلية كانت قائمة هناك"، يستذكر إيغور فشنفسكي، الذي كان حينذاك المسؤولَ عن تجارة الألومنيوم في Glencore والذي صار فيما بعد مديرَ مكتبها في موسكو. "كانت تنطوي على شيء من الخطورة، لأن أحداً لم يكن يعرف ما سيؤول إليه هذا الصراع الدائر على السلطة".[٢٤]

ومن جهة أخرى، كان يتطلب نفحة إبداعية من جانب التجار، إذ كان عليهم اجتراح الطرق اللازمة لجني الأرباح من بلدانٍ لم تكن قادرة على تسديد نفقات خدماتهم أو بضائعهم. كانت مرحلة تميزت بالمقايضة العنيفة؛ فقد كانت معظم البلدان أو الشركات تفتقر إلى الأموال، ما حوّلَ التجارَ إلى خبراءَ في مقايضة بضاعة ببضاعة أخرى.

"كان هناك كثير من الأشخاص اليائسين لبيع أشياءَ لا يعرفون كيف يبيعونها لأن Raznoimport كانت تتداعى ولم يكن أحدٌ يعرف كيفية تسديد الأموال المستحقة"، يقول داني بوزن الذي كان مديرَ مكتب Marc Rich & Co في موسكو في سنة ١٩٩٢، قبل أن يترك الشركة ليساهمَ في تأسيس Trafigura. "وعندها أدركنا أن لا ضرورة لتسديد الديون بالمال، إذ يمكنك أن تسدد الأموال المستحقة عليك بأشياء يحتاج إليها الآخرون".[٢٥]

لم تكن Marc Rich & Co الشركة الوحيدة التي تواجه هذا الوضع. ففي أوزبكستان، وافقت Cargill على صفقة تقضي بشراء القطن مقابل الذرة من أوكرانيا، الجمهورية السوفياتية السابقة.[٢٦] كما صارت André، الشركة التجارية السويسرية التي كانت تحتل المرتبة الخامسة بين أكبر تجار الحبوب في العالم، متمرسة في صفقات المقايضة. إذ كانت تورّد بودرة الحليب إلى كوبا مقابل السيجار، كما كانت تقايض الحبوبَ بالمعادن مع كوريا الشمالية.[٢٧]

ولكن من بين جميع الشركات التجارية التي سعت إلى الربح من العالم الفوضوي الذي خلّفه انهيارُ المنظومة الشيوعية، كانت Vitol هي الشركة التي خضعت للتحوّل الأكثر درامية. ففي مطلع التسعينيات، كانت الشركة لاعباً من الحجم المتوسط في تركيزها على المنتجات المكررة بشكل عام؛ ولكن مع نهاية العقد أصبحت أكبر تاجر نفط في العالم، إذ تضاعف حجم تجارتها ثلاث مرات بين عامي ١٩٩٠ و١٩٩٩.[٢٨]

"إنّ مجموعةVitol هي أكبر موزع نفطي مستقل في العالم"، تبجحت الشركة في نهاية العقد. "إذ لا توجد شركة واحدة أخرى تغطي جميع الأسواق العالمية فعليّاً كما تفعل Vitol".[٢٩]

كانت بدايات Vitol أكثر تواضعاً. ففي آب/ أغسطس ١٩٦٦، أنشأ رجلان هولنديان في مطلع الثلاثينات من العمر – هينك فيتور Henk Viëtor وجاك ديتيجر Jacques Detiger – الشركة لتجريب حظهما في بيع وشراء الناقلات المحملة بالمنتجات المكررة في نهر الراين. وقد اختزلا كلمتي "Viëtor" و"Oil" لتشكيل اسم الشركة الجديدة. كان رأسمالهما الأولي ١٠,٠٠٠ جيلدر هولندي (قرابة ٢,٨٠٠ دولار في ذلك الوقت) – وهو قرض حصلا عليه من والد فيتور. يتذكر ديتيجر الأبَ وهو

يحذرهما قائلاً: "لديكما ستة أشهر – فإن لم تنجحا، سينتهي الأمر هنا".[٣٠]

حالف الحظُ التاجرين. فبينما كانا يخطوان خطواتهما الأولى في تجارة النفط، كانت السوق على وشك النموّ. كما أن Rotterdam – التي تشكل قاعدتهما التجارية – كانت على وشك أن تصبحَ عاصمة السوق النفطية العالمية. وفي نهاية سنة ١٩٦٧، وبعد مدّة لا تتجاوز سبعة عشر شهراً من العمليات التجارية، بلغ الربحُ الأول للشركة مبلغاً محترماً يقارب ٢,٤ مليون جيلدر (نحو ٦٧٠,٠٠٠ دولار).[٣١]

وسرعان ما توالت الأرباح، ما دفع Vitol إلى التوسع خارج حدود هولندا، حيث افتتحت مكاتبَ تجارية في سويسرا ولندن وجزر البهاما. وفي سنة ١٩٧٣، السنة التي شهدت الأزمة النفطية الأولى، حققت Vitol أرباحاً وصلت إلى ٢٠ مليون دولار[٣٢] (وفي السنة نفسها، وصلت أرباح Philipp Brothers قبل الاقتطاع الضريبي إلى ٥٥ مليون دولار).[٣٣] ومن ثم بدأت الشركة في البحث عن أماكنَ جديدة لاستثمار أرباحها فيها، حتى إنها أنشأت شركة تابعة للاستثمار في الأعمال الفنية. وقد ذكرت الشركة الأم في تقريرها السنوي أن الشركة التابعة "تتمتع بميزة المزج بين الحس الاستثماري وهواية جمع الأعمال الفنية"[٣٤]. وقد استثمرت هذه الشركة في الأعمال الفنية الحديثة والأيقونات الروسية والمنمنمات الصينية.

في سنة ١٩٧٦، أي بعد عقدٍ من عملهما معاً، انفصل ديتيجر وفيتور بعد صدامهما حول المغامرات التجارية: كان فيتور يرغب في استثمار أرباحهما التجارية في الحقول النفطية، بينما كان ديتيجر متحفظاً ويفضل التركيز على التجارة فقط. ترك فيتور – الذي كان يملك ٩٠% من الأسهم – الشركةَ وتسلّم ديتيجر رئاستها. قُسمت الحصص – ٧٢% – بينه وبين الموظفين الكبار الثلاثة الآخرين.[٣٥] ومن مبنىً ذي واجهة زجاجية يقع على إحدى أقنية Rotterdam، كان ديتيجر يدير الشركة التي صارت لاعباً مهماً في سوق المنتجات النفطية المكررة. فقد كان هذا الرجل الهولندي، بستراته الأنيقة وأنواع السيجار الفاخرة التي يدخنها، ماهراً في إقامة العلاقات، حيث كان يدعو متنفذي الصناعة النفطية في Rotterdam إلى الغداء بصورة دورية.[٣٦]

ولكن في قلب الشركة كان هناك صراعٌ دائر بين التجار الهولنديين في Rotterdam ونظرائهم البريطانيين في لندن سيشكل إحدى سمات Vitol الرئيسة للعقدين التاليين.

ومع تحول عالم التجارة النفطية إلى كازينو سوق Rotterdam، ترسخت أجواء المجازفة والمضاربات. فقد كان ديفيد جيميسون، الذي سينتبه لاحقاً إلى الموهبة التي يتمتع بها إيان تايلر وكان يدير مكتبَ الشركة في لندن، "يلجأ أكثر فأكثر إلى المضاربات"، كما يستذكر.[٣٧] لكن ديتيجر كان لا يزال قلقاً حول احتمال تغيرات مفاجئة في الأسعار تطيح بشركته بين عشية وضحاها. وقد كان حذرُ ديتيجر في محلّه؛ فبينما اختفى عدد كبير من الشركات التجارية بعد تأسيسها بسنوات قليلة، بقيت Vitol صامدة.

مع أواسط الثمانينيات، كانت الشركة تتداول نحو ٤٥٠,٠٠٠ برميل من المنتجات المكررة يومياً. وهذا ما جعل منها لاعباً مهماً في بعض المجالات، مثل توريد الفيول إلى محطات الطاقة أو شحن الديزل في ناقلات بحرية حول القارة الأوروبية. لكنها لم تكن قد تركت بصمتَها بعد على أكبر الأسواق المتمثلة في النفط الخام. كانت Vitol قد اختبرت تجارة النفط الخام في بداية السبعينيات، حيث أسست شركة تابعة في سويسرا حملت اسمَ Crude Oil Trading (COT). لكنها لم تنجح في تسويق نفسها، مشيرةً في تقريرها السنوي الصادر في سنة ١٩٧٠: "من المبالغة القول إن دخول COT إلى السوق قد لاقى ترحيباً كبيراً لأن الشركات الكبرى – وهذا سرٌّ معروف للجميع – تتخذ موقفاً مناوئاً من أيّ شركة وسيطة تتسلل بين المنتجين والمستهلكين".[٣٨]

أبعدت هذه المغامرة الفاشلة شركة Vitol عن تجارة النفط الخام حتى أواسط الثمانينيات. لكنها كانت قد أسست علاقاتٍ جيدة مع مختلف الوكالات التجارية الحكومية في "الكتلة الشرقية". ومع ارتفاع إنتاجية النفط الروسي ارتفاعاً كبيراً، عرض الروسُ بيعَ النفط الخام لشركة Vitol بالإضافة إلى المنتجات المكررة الاعتيادية. وبعد الخسارات التي مُنيَت بها الشركة من جراء الشحنات الأولى، قرر مديرو Vitol توظيف شخصٍ يلمّ بتجارة النفط الخام. وهكذا لجؤوا إلى تاجر شابّ يعمل لدى Shell ويحمل اسمَ إيان تايلر. كان قراراً في غاية الحكمة والتبصّر؛ إذ سيشكل النفطُ الخام مستقبلَ الشركة، وسيشرّعُ انهيارُ النظام الشيوعي الأبوابَ لمجموعة كبيرة من المورّدين الجدد للشركات التجارية من أمثال Vitol.

بعد التحاق تايلر بشركة Vitol في سنة ١٩٨٥، سرعان ما لمع نجمه وارتقى بتسارع إلى مواقعَ مهمة في الشركة. ففي سنة ١٩٩٠، كان واحداً من نحو أربعين

تاجراً اشتروا حصصَ ديتيجر والشركاء القدامى مقابل ٢٥٠ مليون جيلدر (أي ما يعادل ١٤٠ مليون دولار). نجم عن الاستحواذ على الشركة – والذي موّله مصرف ABN – تولّي تون فونك Ton Vonk، أحد تجار الشركة الهولنديين، منصبَ المدير التنفيذي للشركة.

في تلك السنوات، كان تايلر مدركاً لحضور Vitol في سوق النفط الخام. فقد ولّدَ انهيارُ الاتحاد السوفياتي موجة من التدفقات الجديدة إلى الأسواق العالمية، ما فتح الفرصة أمام Vitol. لم تكن كوبا البلدَ الوحيد الذي استشعر فيه تايلر إمكانات تجارية كبيرة. فقد فتحت Vitol مكتباً لها في موسكو جذب إليه التجارَ المغامرين من بينهم تاجرٌ كان يأخذ المديرين التنفيذيين الزوّار في جولات حول "الساحة الحمراء" في سيارة jeep عسكرية مطفأة الأنوار وهو يرتدي منظار رؤية ليلياً.[٣٩] كما أن الشركة توسعت إلى الجمهوريات السوفياتية الأخرى وأخذت تعقد الصفقات في كل مكان من كازاخستان إلى تركمنستان.

لكن لم يَسِر كل شيء على ما يرام بالنسبة إلى Vitol في "الشرق المتوحش" للاتحاد السوفياتي. فقد تمثلت مبادرة الشركة الأسوأ في محاولة فاشلة للدخول إلى سوق المعادن احتذاءً بصفقات الألومنيوم التي كانت تدرّ أرباحاً مذهلة على شركات مثل Trans-World وMarc Rich & Co. وفي سنة ١٩٩١، أنشأت Vitol مشروعاً تجارياً مشتركاً مع مجموعة من موظفي Marc Rich & Co السابقين للاتجار بالمعادن تحت اسم Euromin. بدأت الشركة جيداً، فأبرمت صفقات استدراج مع بعض مصاهر الألومنيوم الروسية واشترت مفاعلَ زنك روسي. كما استثمرت في فندقٍ في مدينة تشيليابنسك الصناعية الكالحة – وهي مبادرة مماثلة لرهانها الكوبي.

ولكن في سنة ١٩٩٥، بدأت Euromin تنزف الأموال. وقد تمثلت المشكلة الكبرى فيما وصفته الشركة بـ"استلام كمية كبيرة من صفائح الألومنيوم السيئة"[٤٠]. لكن الشركة تعرّضت للسرقة في حقيقة الأمر. فقد دفعت عشرات ملايين الدولارات مقابل كمية ضخمة من الألومنيوم الذي سرعان ما تعرّض للصدأ، ما يدل قطعاً على أن المعدنَ الذي اشترته لم يكن الألومنيوم. وكان على Vitol أن تنفق ٩٦ مليون فرنك سويسري (أي ما يقارب ٨٥ مليون دولار) لإنقاذ Euromin.[٤١]

لـم يكن تايلر يعقد الصفقات النفطية في العالم الشيوعي السابق فقط. فقد عاد إلى مرتع طفولته في إيران، معزّزاً علاقة كان شركاء Vitol الهولنديون قد عملوا على تأسيسها سابقاً. كما اشترى النفط من الزعيم الليبي القذافي وسلطان عُمان. بالإضافة إلى ذلك، فقد اقتحم القلبَ الفاسدَ للصناعة النفطية الإفريقية النامية، نيجيريا.

تقاعد فونك في سنة ١٩٩٥، وأصبح تايلر المديرَ التنفيذي لشركة Vitol. وقد مثل ذلك انتصارَ مكتب لندن في لعبة شدّ الحبل الدائرة مع Rotterdam. صارت Vitol تحمل سمة بريطانية متزايدة مع انحسار التحفظ الذي كان يتميز به المديرون الهولنديون. "كانت لندن مكتبَ الشركة الرئيس بعد انحسار التأثير الهولندي"، قال تايلر. "كان الهولنديون رائعين لكنهم لم يكونوا يرغبون في العمل خارج أوقات الدوام الرسمي، مما أخرجهم من دائرة التأثير بسرعة كبيرة".[٤٢]

أصبحت Vitol شركة أكثر نشاطاً وجرأة وشهيّة لحسّ المجازفة الضروري لشراء وبيع النفط في بعض البقاع المحفوفة بالأخطار حول العالم. كانت اللحظة المثالية المواتية لتحويل Vitol إلى شركة تجارية عالمية بحق؛ فقد أتاحَ إدماجُ "الكتلة الشرقية" السابقة في بقية الاقتصاد العالمي فرصة نادرة للتوسع التجاري، كما أن الانتشار السريع للتقنيات الحديثة مثل الهواتف المحمولة والإنترنت قد سهّلَ العمليات التجارية عبر مسافات كبيرة وفي مناطقَ زمنية مختلفة. فمع نهاية العقد، كانت Vitol على وشك الاستحواذ على Glencore لتصبحَ أكبر شركة تجارية نفطية في العالم،[٤٣] وكان تايلر في طريقه لتثبيت اسمه في السجلات التاريخية للصناعة التجارية.

***

شكّلَ المشهدُ الفوضوي للعالم الشيوعي السابق مرتعاً لتجار السلع الذين يُجيدون التحرك فيه. لكنه كان أيضاً مكاناً مليئاً بالتحديات في بداية التسعينيات؛ إذ كان مليئاً بالقواعد المتغيرة باستمرار والمتناقضة في بعض الأحيان، كما كان نهباً للفساد المتفشي على جميع المستويات من أرضية المعمل إلى القصر الرئاسي، بالإضافة إلى النزاعات الدموية والسماسرة المتوحشين. لهذه الأسباب كلها أحجمَ عددٌ من

الشركات الغربية عن الدخول في هذه المنطقة. فقد حقّقت بعض الشركات التجارية التي غامرت بالدخول ثرواتٍ طائلةً على حساب سمعتها التي تلطخت نتيجة نشاطها ذاك.

فعلى سبيل المثال، وردت Vitol الفيول على يوغوسلافيا في الوقت الذي كانت البلاد تتعرض للتقسيم نتيجة سلسلة من الحروب الوحشية. كانت "الأمم المتحدة" قد فرضت عقوبات على نظام سلوبودان ميلوسيفيتش Slobodan Milosevic، الزعيم الصربي المتورط في النزاع الدموي في البوسنة. ومن ثم، رُفعت هذه العقوبات بعد اتفاقية السلام التي عقدت في أواخر سنة ١٩٩٥. عندها سارعت Vitol إلى شحن الفيول إلى بلد ميلوسيفيتش. وعندما حدث نزاعٌ بين الشركة وزبائنها، دفعت Vitol لأحد أمراء الحرب الصربيين للمساعدة في إنهاء النزاع. طار بوب فينتش Bob Finch، يدُ تايلر اليمنى في Vitol، إلى بلغراد للقاء الشخص الذي تخلّف عن دفع المبالغ المستحقة للشركة. وقد مثل الشركة في هذا اللقاء أميرُ الحرب – المعروف باسمه الحرَكي أركان Arkan – الذي تلقى مليون دولار من الشركة لقاء خدمته هذه. وبطريقة ما، تلقت Vitol أموالَها المدينة بسرعة كبيرة. وبعد ذلك بعام، أُدينَ أركان بتهمة ارتكاب جرائمَ ضد الإنسانية، بما في ذلك التطهير العرقي لعشرات البوسنيين.[٤٤] "التقيت بأركان في إحدى المرات"، قال فينتش بعدما خرجت القضية إلى العلن. "وأنا أتفق معك أن الأمر لا يبدو جيداً".[٤٥] (صرّحت Vitol أن موظفيها لم يعرفوا أي شيء عن أركان قبل حدوث الاجتماع، وأنهم دفعوا له بسبب الخوف على سلامتهم).[٤٦]

كما أن سلوك Glencore في تلك المنطقة لم يكن نظيفاً أيضاً. كان مارك ريتش قد ترك الشركة، لكن Glencore حافظت على سماتها العامة المتمثلة في المغامرة والإبداع والرغبة في ليّ القوانين.

ففي ٢٨ نيسان/ أبريل ١٩٩٥، وبعد بضعة أشهر من ترك ريتش للشركة، وقعت Glencore صفقة مع وكالة حكومية في رومانيا لتزويد البلد بالنفط. لم يكن في العقد أي شيء مميز. ولكن عندما ظهر بعد ذلك ببضع سنوات كجزءٍ من معركة قانونية، كشف عن آليات العمل الداخلية في Glencore وأنواع الأنشطة اللاأخلاقية التي تورط

فيها تجارُ السلع وسط تلك الفوضى التي كانت تعمّ العالَمَ المتخلّقَ من انهيار الاتحاد السوفياتي.

فبالنسبة إلى تجار النفط، كانت رومانيا زبوناً مهماً. إذ إن ميناءَ كونستانتا الواقع على "البحر الأسود" قد جعل منها موقعاً إقليمياً حيوياً. فمن خلال إنتاج ٥٠٠,٠٠٠ برميل من النفط المكرر، كان بمقدور رومانيا تلبية احتياجاتها الاستهلاكية وتصدير فائضٍ كبير من الغازولين والديزل والمنتجات البترولية الأخرى إلى جيرانها في الداخل.

كانت Glencore نشطة تجارياً في رومانيا منذ أيام مارك ريتش، وكانت العقود الموقعة في سنة ١٩٩٥ استمراراً لتلك العلاقة. وبموجب تلك العقود، وافقت Glencore على تزويد رومانيا بأنواع معينة من النفط الخام متفقٍ عليها سلفاً – "الإيراني الثقيل"، و"مزيج خليج السويس" المصري، و"يورالس" الروسي.

ليست جميع أنواع النفط متساوية. إذ تعالج محطة التكرير عادةً نحو أربعين أو خمسين نوعاً مختلفاً من النفط. ولكلٍّ من هذه الأنواع بصمته الكيميائية الخاصة به: هناك النفط الخام الثقيل الذي يبدو أشبه بالمرملاد وتنتج عنه كميات كبيرة من الفيول عند التكرير والقليل من الديزل والغازولين؛ وهناك النفط الخام الخفيف الشبيه بزيت الطبخ وتنتج عنه كمياتٌ أكبر من الغازولين والمنتجات البتروكيماوية. ولكل نوع من هذه الأنواع مستويات مختلفة من الكبريت والمعادن الثقيلة والشوائب الأخرى. كما أن لكل نوعٍ سعره الخاص. كانت الأنواع الثلاثة التي وافقت Glencore على توريدها إلى رومانيا ذات مستويات معروفة وأسعار معروفة في السوق أيضاً.

لكن Glencore لم تسلّم الأنواع النفطية التي وعدت بها. فعوضاً عن ذلك، ورّدت Glencore نوعياتٍ نفطيةً أرخصَ بكثير وعملت على تزوير الوثائق بشكلٍ يضلّل الرومانيين. فقد لجأت Glencore مرة أخرى إلى خط أنابيب "إيلات–أشكيلون"، الذي كان مارك ريتش أولَ مستخدمٍ له، وقامت بتركيب أخلاطٍ من أنواع نفطية مختلفة في ميناء "أشكيلون" بدت مشابهة للأنواع التي وافقت على توريدها، لكنها كانت في حقيقة الأمر مزيجاً من أنواع أخرى من النفط الخام من اليمن وكازاخستان ونيجيريا وأماكنَ أخرى. ولم تكن تلك الأخلاط متماثلة البتّة، إذ كانت الشركة تركّبها من الأنواع المتوفرة لديها. لكن الهدف كان نفسه دائماً: تقليد التركيبة الكيميائية

لأنواع النفط المذكورة في عقد Glencore، ولكن بتكاليفَ أقل بالنسبة إلى الشركة. وفي إحدى المرات، وصل الأمر بشركة Glencore أن خلطت النفطَ الخام بفيول مكرر أرخص بكثير وقامت بتوريد الخليط الجديد على أنه نفط خام.

كان ذلك دليلاً ساطعاً على سهولة استغلال البلدان الشيوعية السابقة وخداعها، حيث كان القليل من المسؤولين ملمّاً بأحابيل التجارة السلعية، أما بالنسبة إلى العارفين بهذا الأمر فكانوا عرضةً للرّشى الشحيحة. وفي قرار قضائي صادر عن "المحكمة العليا" في المملكة المتحدة، قال القاضي فلوكس Flaux إن Glencore قد فبركت "مجموعة من الوثائق المزيفة"، بما في ذلك لوائح الشحن والفواتير التجارية واتفاقيات التأمين. ثم ختمَ القاضي قرارَه بالتعبير عن "غضبه واستيائه من الخداع الذي مارسته Glencore" وطالب الشركة بدفع تعويضٍ إلى الرومانيين بقيمة ٨٩ مليون دولار.[٤٧]

على الرغم من جميع الفرص التي انفتحت أمام التجار الخلّاقين نتيجة انهيار الاتحاد السوفياتي، واجهت الصناعة صعوبات جمّة في التسعينيات. فقد كان الاقتصادُ العالمي يعاني من التعثر الذي أدى إلى انخفاض أسعار السلع وحالَ دون تحقيق الأرباح الكبيرة. ضربت الأزمات الاقتصادية المتتالية بلداناً عدّة وضع فيها تجارُ السلع استثماراتٍ ضخمة: المكسيك في سنة ١٩٩٤، ثم جنوب شرق آسيا بدءاً من سنة ١٩٩٧، تلا ذلك التخلف الروسي السيادي عن دفع الديون في سنة ١٩٩٨ ومن ثم الأزمة المالية البرازيلية في السنة التالية.

وكانت التكاليف في حالة ارتفاعٍ أيضاً. ففي أسواق التسعينيات المترابطة والمُرَسملَة، لم يعد الخوضُ في سوق معينة كافياً بالنسبة إلى تاجر السلع. إذ صار من الضروري تحقيقُ نوعٍ من الحضور في جميع أرجاء العالم. وقد استدعى ذلك تمويلَ شبكة واسعة من المكاتب والمزيد من الموظفين.

ومما زاد في الطين بلّة أن الاستثمارات التي أودعها التجارُ على هيئة أصول – مثل الحقول النفطية، ومحطات التكرير، ومزارع العلف، والمناجم والمصاهِر – واجهت صعوباتٍ جمّة مع انحسار الطلب على السلع نتيجة الأزمة التي ضربت الأسواقَ الناشئة. فقد هبطت أسعارُ النفط إلى ١٢ دولاراً للبرميل في سنة ١٩٩٨، مسجلة

السعرَ الأدنى منذ الفترة التي سبقت الثورة الإيرانية.

بالنسبة إلى الصناعة التجارية، كانت فترة اندماج داروينيّ نجا الأقوى فيها فقط. فقد واجهت Trafigura، التي بدأت العملَ وسط هذا الجيَشان في سنة ١٩٩٣، صعوباتٍ كبيرة في سنواتها الأولى. "لقد قلّلنا من أهمية النطاق التجاري وصعوبة تأسيس عمل تجاري من الصفر"، يقول غراهام شارب، أحد مؤسسي Trafigura.[٤٨] أظهرت كشوفاتُ الشركة الأولى ربحاً بقيمة ٣,٦ مليون دولار، ومن سنة ١٩٩٣ إلى سنة ٢٠٠٠ سجّلت أرباحاً متواضعة تراوحت بين ٢٠ و٣٠ مليون دولار سنوياً. تعافت Glencore من خسارتها في تجارة الزنك في سنة ١٩٩٢، لكن الأرباحَ بقيت قليلة نسبياً، فلم تتجاوز ١٩٢ مليون دولار في سنة ١٩٩٨. ومن الناحية الرمزية، تركت الشركة المكتبَ الذي كانت تشغله في عهد Marc Rich & Co وانتقلت إلى بار، القرية التي تبدأ من حيث تنتهي زوغ. وحتى Vitol، التي كانت في طريقها للهيمنة على السوق النفطية، واجهت بعض اللحظات المخيفة؛ ففي سنة ١٩٩٧ كانت على وشك الانهيار نتيجة المشكلات الحاصلة في محطة تكريرٍ كانت قد اشترتها في نيوفاوندلاند في كندا.[٤٩]

واجهَ التجارُ الزراعيون صعوباتٍ أكبر. فقد انهارت André في سنة ٢٠٠١. كما أن وحدة تسنيد الأصول Conti–Financial، التابعة لشركة Continental، تعثرت نتيجة أزمة ديون السوق الناشئة في سنة ١٩٩٨ قبل أن تنهارَ وتخرجَ من الميدان التجاري. باعت Continental تجارة الحبوب التي كانت تديرها لمنافستها الأكبر Cargill مقابل نحو ٤٥٠ مليون دولار، زائد القيمة السوقية للمخزونات الموجودة.[٥٠]

وعلى غرار أهمية الاندماج في الصناعة التجارية، كان هناك اندماجٌ موازٍ يحصل بين منتجي السلع الكبار، وهي عملية ساهمت في تضييق المجال التنافسي أمام التجار.

كانت الشركاتُ النفطية تؤدي دوراً تجارياً مهماً منذ مطلع الثمانينيات، عندما أدركت "الأخوات السبع" أنه ليس بوسعها الإمعان في تجاهل السوق النفطية الفورية الناشئة. لكنّ عدداً من الشركات تراجع الآن. فقد أقدمت Exxon على شراء Mobil في سنة ١٩٩٨، كما استولت Chevron على Texaco في سنة ٢٠٠٠. لم تكن أيٌّ من Exxon أو Chevron تتمتع بالثقافة التجارية العميقة التي تمتلكها الشركاتُ

المشترات، ولذلك سرعان ذبُلَت أذرعُ Mobil وTexaco التجارية. اندمجت الشركة النفطية العملاقة الفرنسية Total مع منافستيها Fina وElf Aquitaine في سنتي ١٩٩٨ و١٩٩٩، معزّزةً ثلاث شركات تجارية في شركة واحدة. وقد حدث شيء مشابه في حقل التعدين. فخرجت من السوق شركاتٌ مثل Billiton وPechiney، اللتين كانتا تديران عمليات تجارية ضخمة بالإضافة إلى تجارتهما في الصَّهر والتعدين، نتيجة عمليات الاندماج والاستحواذ.

ومن خضمّ هذه الصفقات المسعورة ظهرت شركتان نفطيتان كبيرتان لم تحتفظا بتجارتيهما الداخليتين فقط بل عملتا على توسيعهما. فمع دخول الألفية الثانية، عملت BP وShell على إعادة تنظيم ومَركزة عملياتهما التجارية وتحولتا إلى منافسين قويين لشركات تجارية مثل Vitol وGlencore وTrafigura.

تكتّمَت هاتان الشركتان على أعمالهما التجارية لسنوات طويلة، ولم تتسرب أيُّ تفاصيلَ مهمة عن أنشطتهما. ولكن تبعاً لبعض الأشخاص الملمّين بتجارة الشركتين، فإن كلاً منهما تتاجر بأكثر من ١٠ مليون برميل يومياً، أي أكثر بكثير مما تُنتجانه. وكما كانت الحال بالنسبة إلى التجار المستقلين، فقد حققت هاتان الشركتان أرباحاً طائلة. فقد سجلت BP معدّلَ أرباح تراوحَ - قبل الاقتطاع الضريبي - بين ٢ و٣ مليار دولار سنوياً، بينما حققت Shell أرباحاً تجارية بلغت ٤ مليار دولار.

أما في عالم المشتقات المالية، فقد كانت وحداتهما التجارية ابتكارية بقدر الشركتين التجاريتين نفسيهما. ففي أواخر التسعينيات، على سبيل المثال، خصّصت BP مبلغاً من المال للتجارة عبر الكمبيوتر قبل أن تصبح التجارة الخوارزمية قوة مهيمنة في الأسواق المالية بوقتٍ طويل. إذ إن إستراتيجية BP التجارية - التي صمّمها أحدُ موظفيها الرياضيين المهرة، والمعروفة باسم "Q book" - أبرمت عشرات عقود السلع الآجلة بما في ذلك الذهب والذرة.

كما أن استخباراتهما السوقية متوقدة ويقظة على غرار استخبارات الشركات التجارية. فمنذ أيام آندي هول، لم يتوانَ تجارُ BP عن الإقدام على رهانات ضخمة، وقد احتفظوا بروح المغامرة هذه حتى يومنا هذا. فعندما هبطت أسعار النفط إلى أقلَّ من ٣٠ دولار للبرميل في سنة ٢٠١٦، على سبيل المثال، وضع تجارُ هذه الشركة

رهاناً كبيراً على ارتفاع الأسعار في سوق العقود الآجلة. كانت مغامرة محفوفة بالأخطار، إذ كانت الشركة تعاني سلفاً من تقلبات أسعار النفط نتيجة امتلاكها لعدد من الحقول النفطية حول العالم. لكن التجارَ ارتأوا أن السعرَ قد هبط إلى مستوىً لا يمكن له إلا أن يرتفع بعده. وقد كانوا على صواب، إذ جلب لهم رهانُهم هذا أرباحاً قدّرت بمئات ملايين الدولارات.

ولكن بينما اعتمدت BP وShell على اندماج التسعينيات في بناء تجارة ضخمة، لم تكونا مستعدّتين لمجاراة الشركات التجارية خطوة بخطوة في الأسواق الأكثر خطورة، كبلدانِ "الكتلة الشيوعية" السابقة. ولذلك، وعلى الرغم من حجميهما، فقد تخلّتا عن الصفقات الأدسم – والأكثر تأثيراً من الناحية السياسية – للشركات التجارية. يقول برايان غيلفاري Brian Gilvary، الذي كان المديرَ المالي لشركة BP حتى سنة ٢٠٢٠ – إن هناك بلداناً لن تتاجر فيها الشركات النفطية البريطانية الكبرى بسبب الأخطار الموجودة. "هل هناك مكاسب يمكن لنا أن نغتنمَها بالإضافة إلى الأرباح التي نحققها اليوم؟ بالتأكيد. هل نحن مستعدون للمجازفة التي ينطوي عليها تحصيل هذه المكاسب والأرباح؟ حتماً لا. يمكنني إعطاؤكم لائحة بهذه البلدان، لكنكم تعرفونها".[٥١]

بالنسبة إلى بعض الشركات التجارية، كان الصمودُ في التسعينيات يعني الذهابَ إلى مزيد من الأماكن الخطرة من العالم، بينما كان يعني مزيداً من الحيطة والحذر بالنسبة إلى البعض الآخر. لم تكن القوة الدافعة الأكبر نحو الاندماج شركة تجارية أو شركة نفطية كبرى، بل شركة كانت قد بدأت عملها كشركة أنابيبِ نفطٍ رصينة ثم انتقلت لتستكشفَ أسواقَ الغاز والكهرباء الليبرالية وتصبحَ واحدة من أكبر تجار السلع في العالم: Enron.

كانت Enron خلال التسعينيات قوة مؤثرة في الصناعة التجارية، حيث كانت تعمل على تشذيب التجار الشباب الموهوبين وشراء الشركات التجارية المنافسة، وتحديد المعايير السلوكية للشركات التجارية، وإعادة تشكيل أسواق السلع نفسها. ومع تثوير الابتكارات المالية للسوق النفطية، ساهمت Enron – بجيشها المكوّن من التجار الشبان الألمعيين وميزانيتها الضخمة النشطة – في تحويل الكهرباء والغاز الطبيعي

من صناعة مضبوطة ورتيبة إلى كازينو يمكن فيه للمرء أن يجني ثروات ضخمة أو يخسرها برمشة عين.[٥٢]

ومن أصولها في حقلي الغاز والكهرباء، تطلعت Enron إلى غزو بقية صناعة التجارة السلعية. ففي مطلع سنة ٢٠٠٠، اشترت MG، شركة المعادن المرموقة التابعة لشركة Metallgesellschaft التي كانت أكبر تاجر نحاسٍ في العالم آنذاك، فدفعت ٤٤٥ مليون دولار بالإضافة إلى مبالغ إضافية مدينة.[٥٣] ثم حاولت التوسع إلى التجارة النفطية أيضاً، مقدّمةً عرضاً لشراء Vitol. رفض إيان تايلر وشركاه العرض، رفضاً جنّبهم كارثة محققة؛ فقد عرضت Enron شراء Vitol بالأسهم التي تملكها والتي سرعان ما تبيّن أنها بلا أي قيمة.[٥٤]

كانت Enron مدلّلةَ "وول ستريت" في مرحلة الازدهار الإلكتروني. إذ لم تكن بحاجة إلى المنافسة في السوق النفطية مع أمثال مارك ريتش وجون ديوس، أو حتى آندي هول، فكانت تبتدع الأسواق الجديدة بنفسها. وبعد أن برعت في حقلي الغاز والكهرباء، بدأت تشتري وتبيع المداخلَ إلى كابلات الألياف البصرية المستخدمة بنقل المعطيات. كان كل شيء يُباع ويُشترى على منصة Enron الإلكترونية. "لقد اعتقدنا حقاً أن بمقدورك تأسيس سوقٍ بقوة الإرادة فقط"، قال أحدُ تجار Enron السابقين.[٥٥]

لكن الواقعَ كان أكثرَ تجهماً وابتذالاً. فقد كانت الشركة مجردَ هيكلٍ ورقيّ. إذ أُخفيت الديون عن المستثمرين والمنظمين، وكانت الأرباح مضخّمة جداً. لقد خلقت Enron ثقافة شجعت التجارَ على التلاعب بالأسواق واستغلال نفوذهم لابتزاز الزبائن.[٥٦] أغلقت Enron في كانون الأول/ ديسمبر ٢٠٠١ بعد أن أعلنت إفلاسَها في عملية تزوير كبيرة للحسابات.[٥٧] وقد أُدينَ كلٌّ من المدير التنفيذي جيفري سكيلينغ Jeffrey Skilling والرئيس كينيث لاي Kenneth Lay بتهم عدة تتعلق بالتآمر والاحتيال. جاء انهيارُ الشركة بمثابة الحدث التجاري الأكبر في التاريخ الأميركي، محوّلاً شعارَ Enron المخادع إلى رمزٍ للاحتيال، كما دلّلَ على أفولِ واحدة من أصعب الفترات التي مرت بها صناعة التجارة السلعية، ولم ينجُ منها سوى الأقوياء.

من حطام "الكتلة الشيوعية" السابقة انبثقت ملامحُ صناعة التجارة السلعية الراهنة.

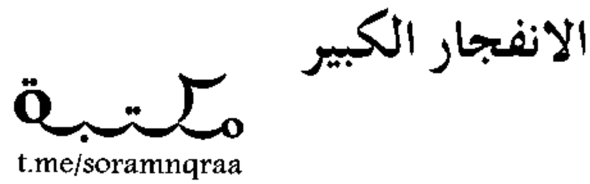
فمع مطلع العقد الأول من الألفية الثالثة، تمكنت بعض الشركات التجارية العملاقة من تجميع حصة كبيرة من التدفق النفطي والمعدني والزراعي، وهو تشكيلٌ لا يزال قائماً حتى يومنا هذا. ففي المجال الزراعي تهيمن Cargill، من خلال امتصاصها لشركة Continental، على نحو ٤٠ % من إجمالي الصادرات الأميركية.[٥٨] وفي المجال النفطي، توسعت Vitol لتتزعَمَ السوق التجارية؛ أما Glencore فقد كانت القوة الضاربة في سوق المعادن. وخلف هذه الشركات، كانت Trafigura تنمو بسرعة كبيرة. لم تبقَ هناك أيُّ منافسة شرسة إلا في سوق الغاز والطاقة في أميركا الشمالية، بينما كانت مصارفُ وشركات "وول ستريت" التجارية تتدافع لملء الفجوة التي خلفتها Enron وراءها.

خرج تجارُ السلع من صفقات التسعينيات الجامحة والخطيرة بمشاريعَ تجارية منتشرة عبر العالم، من كوبا الشيوعية إلى بلدان أوروبا الشرقية الرأسمالية النامية بتشكيلتها الواسعة من الأنظمة الدكتاتورية والدول الفاشلة. وفوق ذلك كله، نجح الناجون من عمليات الدمج الوحشية التي شهدها ذلك العقد في التوسع والتحول إلى تجار أقوياء في مجال الموارد الطبيعية يتمتعون بنفوذ وهيمنة أكبر من ذي قبل.

ربما لم يكن التجارُ قد أدركوا ذلك حينها، لكن ذلك سيكون مثل بطاقة إلى حقبة جديدة من الثراء. إذ كان يتشكل مصدرٌ جديد للطلب على الموارد الطبيعية سوف يغيّر تجارتهم بصورة راديكالية: الصين.

الفصل الثامن

الانفجار الكبير



في أحد الصباحات الحارة والرطبة من أواخر حزيران/ يونيو ٢٠٠١، كان ميك ديفيس Mick Davis يجلس إلى مكتبه في منزله الواقع شمال لندن والمطلّ على مروج "هامستد هيث" الخضراء.

"XSTRATA"، طبعَ ديفيس. "قفزة إلى الأمام".

في مذكرة من ست صفحات موجهة إلى كبار الموظفين المقربين، وضع ديفيس خطته لـXstrata – الشركة السويسرية القابضة الصغيرة والمتعثرة. وقد وجّههم بالبحث حول العالم لشراء شركات التعدين المتوفرة للبيع.[1]

بدا ديفيس البالغ من العمر ثلاثةً وأربعين عاماً، بلحيته الكثة وكرشه الضخم، أشبه بدبٍّ صغير لطيف منه إلى تاجر شرس وعنيد. لكن هيئته الخارجية الجنوب أفريقية اللطيفة كانت تخفي وراءها قدراً كبيراً من الثقة والطموح.

قبل ذلك ببضعة أشهر، كان ديفيس قد تلقى مكالمة من واحدٍ من معارفه القدامى – إيفان غلاسنبرغ، المرشح للإدارة التنفيذية لشركة Glencore – الذي قدم له عرضاً مربكاً: هل يرغب في إدارة Xstrata التي تملك Glencore ٣٩% من أسهمها والعمل على تطويرها؟

فرحَ ديفيس بالعرض. إذ كان قد انتقل، في حياته المهنية العاصفة، من محاسبٍ في بلده جنوب أفريقيا ليقودَ أكبرَ صفقة تمت حتى ذلك الوقت في الصناعة التعدينية:

اتحاد مُنتج أسترالي كبير للحديد الخام، BHP، والشركة اللندنية Billiton. وبما أنه لم يكن يملك فرصة حقيقية لإدارة الشركة الجديدة BHP Billiton، فقد قبل عرض غلاسنبرغ بسرور.

ومع نهاية شهر حزيران/ يونيو، كان لديه متسعٌ كبير من الوقت لرسم إستراتيجية كفيلة بتحويل Xstrata إلى واحدة من أكبر شركات التعدين في العالم.

كانت خطته تقوم على رهانٍ على أسعار السلع. كان العالم يتعافى من مرحلة عصيبة شهدت هبوطاً حاداً في الأسعار ترك أثرَه البالغَ على شركات التعدين ومستثمريها. وكان لدى ديفيس قناعة راسخة بأن الأسعار على وشك الارتفاع. كان قد زار الصين قبل ذلك بأشهر عدّة بصفته المديرَ المالي لشركة Billiton وبدأ يشعر أن هذا البلد على وشك الدخول في عملية تصنيعية كبيرة ستزيد من الطلب على الموارد الطبيعية.

"إن أسعار السلع في أدنى مستوياتها"، كتب ديفيس في مذكرته التي أرسلها في الساعة ١١:٤٢ من صباح يوم ٢٧ حزيران/ يونيو ٢٠٠١. "وبما أن قيودَ التوريد الجانبية في تنامٍ، فإن الطلب من الصين سيشهد توسعاً هامشياً في السنوات القليلة القادمة – لذلك علينا التحرك الآن!".

سوف تثبت توقعاتُ ديفيس صحّتَها بشكل يبعث على الذهول. إذ إن الصين ستشهد، خلال العقد التالي، مرحلة مذهلة من النمو الذي سيغيّر صناعة الموارد الطبيعية. فقد أصبحت أكبرَ مستهلكٍ في العالم للمواد الخام المتنوعة – كالفولاذ والنيكل وفول الصويا والصوف والمطاط – ما أدى إلى ارتفاع الأسعار بنسبة ثلاثة أو أربعة أضعاف. وكان من شأن ذلك أن يجعل من Xstrata الجزءَ الأهمَّ من شركة Glencore ويحوّلَ الشركة التجارية التي ورثت عباءة Philipp Brothers و Marc Rich & Co إلى مزيج من التاجر والمُعَدّن في آن. وقد كان ذلك مصدرَ ثراءٍ لم يشهد له تجارُ السلع مثيلاً منذ سبعينيات القرن العشرين. ولم يستشرف ذلك سوى عدد قليل منهم.

إن الصين هي البلد الأكبر في العالم من ناحية عدد السكان، لكنها لم تكن تشكل أولوية بالنسبة إلى تجار السلع حتى أواخر التسعينيات. فعلى مدى سنوات طويلة، كانت شركاتٌ مثل Philipp Brothers و Cargill و Marc Rich & Co تدير عملياتها

الآسيوية من طوكيو، وليس من هونغ كونغ أو بكين أو شانغهاي.

اعتادت هذه الصناعة على النظر إلى الصين بصفتها مصدّراً للمواد الخام إلى بقية بلدان العالم. فقد كان النفط الخام الصيني مصدراً لوقود السيارات في كاليفورنيا، وكان الفحمُ الصيني يشغّل مفاعلات الكهرباء في اليابان، كما كان الأرز الصيني يؤمن الغذاءَ لشعوب آسيا. لذلك كان الكثيرون يتوقعون أن الصين ستكون في يوم من الأيام من أكبر مشتري المواد الخام في العالم. إذ إن عدد سكانها الضخم كان يشي بأن البلاد ستصبح، في وقت من الأوقات، أحدَ العوامل الرئيسة في العرض والطلب على السلع التجارية.

بدأ الانتقال في الاقتصاد الصيني في سنة ١٩٧٨، عندما كان ديفيس لا يزال طالباً في جامعة رودس في جنوب أفريقيا. ففي تجمّعٍ للحزب الشيوعي جرى تلك السنة في بكين، طرح دينغ جياوبنغ Deng Xiaoping – الزعيم الصيني الذي وصل إلى السلطة بعد وفاة ماو تسي تونغ Mao Zedong – توجهاً جديداً للبلاد. رفض دينغ الفوضى والرعب المتأتيين من "الثورة الثقافية" التي جاء بها ماو، ودعا إلى حقبة اقتصادية جديدة تحت شعار الإصلاح والانفتاح تنطوي على التبنّي المحدود للرأسمالية والانخراط المتزايد في العالم الخارجي. "ففي ظل نظام الإدارة الاقتصادية الحالي، تعاني السلطة من مركزية حادة، ومن الضروري نقلُ بعضٍ منها إلى المستويات الأدنى"، قال دينغ. "وإلا فلن نتمكن من تخليص بلادنا من الفقر والتخلف واللحاق بالبلدان المتقدمة – ناهيك بتجاوزها".[٢]

تمخضت عن هذا التحول ثلاثة عقودٍ من النمو الكبير في الصين، فشهد الاقتصاد توسعاً سنوياً بنسبة ١٠% بين عامي ١٩٨٠ و٢٠١٠. ونتيجة لأضخم تحوّلٍ اقتصادي منذ الثورة الصناعية في أوروبا وأميركا في القرن التاسع عشر، أصبحت الصين مصنعَ العالم الذي ينتج كل شيء من الأدوات المنزلية إلى أجهزة Iphone. فمع حلول سنة ٢٠٠٨، كانت الصين تصدّر في اليوم الواحد أكثر مما صدّرته خلال سنة ١٩٧٨ كلّها.[٣]

قاد تصنيعُ الاقتصاد الصيني إلى تمدينِ الشعب الصيني على نطاق واسع. فعندما أطلق دينغ مشروعَه الإصلاحي، لم يكن أكثر من اثنين من أصل عشرة أشخاص يعيشان

في المناطق المدينية المتحضرة. وخلال العقود الأربعة التالية، هاجر نحو ٥٠٠ مليون صيني إلى المدن، ما أدى إلى رفع حصة سكان المناطق المدينية إلى نحو ٦٠% في سنة ٢٠١٧.[٤]

بدأ الازدهارُ الاقتصادي الصيني بُعيدَ إطلاق دينغ مشروعه الإصلاحي في سنة ١٩٧٨، لكنه لم يترك أي أثر جديّ على أسواق السلع إلا بعد ذلك بوقت طويل. ولكي نفهمَ السبب الكامن وراء ذلك، علينا أن نخوضَ في العلاقة بين الثروة التي يمتلكها البلد واستهلاكه للموارد الطبيعية.

إن حجمَ السلع التي يستهلكها بلدٌ ما مرتبطٌ، ارتباطاً كبيراً، بعاملين اثنين: عدد سكان البلد ودخلهم. لكن علاقة ذلك بالطلب على السلع ليست مباشرة وبسيطة.[٥] إذ ما دام البلد فقيراً نسبياً، ولا يتعدّى دخلُ الفرد السنوي ٤,٠٠٠ دولار، فإن الناس ينفقون معظم دخلهم على حاجاتهم المعيشية الأساسية مثل الطعام واللباس والسكن. أضف إلى ذلك أن حكومات البلدان الفقيرة لا تملك الأموالَ الكافية للاستثمار في البنى التحتية للتجارة السلعية العامة، مثل مفاعلات الطاقة والسكك الحديدية. وحتى في حال النمو السريع لأحد البلدان الفقيرة، فإن ذلك لا يعني تزايداً كبيراً في الطلب على السلع.

ينطبق الأمرُ نفسه على البلدان الثرية. فحالما يتجاوز دخلُ الفرد السنوي ١٨,٠٠٠–٢٠,٠٠٠ دولار، فإن العائلات تنفق أي دخلٍ زائدٍ على خدماتٍ تتطلب كميات قليلة نسبياً من السلع: التعليم الجيد والصحة، والاستجمام والترفيه. وغالباً ما تؤسس حكوماتُ هذه البلدان الثرية البنية التحتية العامة اللازمة.

وبين هذين النقيضين، هناك منطقة تشكل ذروة الطلب على السلع. فبعد ارتفاع متوسط دخل الفرد إلى أكثر من ٤,٠٠٠ دولار، تعمل البلدانُ عادة على التصنيع والتمدين، وتخلق بذلك علاقة قوية وغير متوازنة بين النمو الاقتصادي المتزايد والطلب الإضافي على السلع. كانت الصين قد بلغت هذه الذروة في الوقت الذي كان ديفيس يكتب فيه مذكرته حول Xstrata؛ إذ بلغ متوسط دخل الفرد ٣,٩٥٩ دولاراً في سنة ٢٠٠١.[٦] لم يكن تحليلُ ديفيس مبنياً على القياس الاقتصادي التفصيلي، لكنه كان يعرف من أسفاره إلى هناك أن شيئاً كبيراً يحدث في الصين

يمكن أن يُنعش سوقَ السلع كثيراً.

كانت العائلاتُ الصينية قد بدأت تنفق مداخيلها الإضافية على السلع الاستهلاكية، مثل الثلاجات والغسالات والأدوات المنزلية الأخرى، وتستبدل السيارات بدرّاجاتها الهوائية. كما أن النظام الغذاء كان يشهد تغيراً أيضاً، إذ حصل الانتقال من الأرز إلى اللحوم. وفي الوقت نفسه، انكبت بكين وحكوماتُها المحلية على تأسيس بنية تحتية واسعة على غرار ما حصل في أوروبا واليابان بعد الحرب العالمية الثانية. بُنيت آلاف الكيلومترات من الطرق السريعة والسكك الحديدية، وعشرات محطات الطاقة والمطارات، كما ظهرت مدنٌ بأكملها خلال سنوات قليلة بمشافيها ومدارسها ومراكزها التجارية.

وعندما كانت الصين تتجاوز نقطة التحول في الطلب على السلع، عملَ حدثٌ آخر على شحن اقتصادها بشكل كبير. ففي ١١ كانون الأول/ ديسمبر ٢٠٠١، أصبحت الصين رسمياً عضواً في "منظمة التجارة العالمية".[٧] وقد أذنت هذه النقلة بحقبة من النمو الاقتصادي الكبير. فارتفعت قيمة الاستثمارات الأجنبية في الصين. كما أن الاقتصاد الصيني – الذي كان قد شهد نمواً بنسبة ٥٠% بين عامي ١٩٨٠ و١٩٨٩ وصولاً إلى نسبة ١٧٥% في العقد التالي – توسعَ بنسبة تزيد على ٤٠٠% في العقد الذي تلا انضمامها إلى "منظمة التجارة العالمية".[٨]

ترك ذلك تأثيراً كبيراً على طلب السلع. ففي سنة ١٩٩٠، استهلكت الصين من النحاس ما تستهلكه إيطاليا، أي أقل من ٥% من الطلب العالمي. ومع حلول سنة ٢٠٠٠، تجاوز الاستهلاكُ الصيني ما تستهلكه إيطاليا بثلاثة أضعاف. وفي سنة ٢٠١٧، وصلت نسبة طلب الصين على النحاس إلى نصف الطلب العالمي، ما جعل استهلاكها أكبر بعشرين مرة من استهلاك إيطاليا.[٩]

أو خذ النفطَ مثلاً. فحتى سنة ١٩٩٣، كانت الصين مصدّراً كبيراً، إذ كانت تبيع كمياتٍ كبيرةً من النفط في السوق العالمية أكثر من تلك التي تبيعها دولُ الـOPEC مجتمعة. لكن حقولَ الصين النفطية لم تعد قادرة على تلبية طلبها الداخلي. ومنذ سنة ١٩٩٣، تحولت الصين إلى مستوردٍ كبير. ثم، مع وصولها إلى ذروة الحاجة السلعية، ارتفع الطلبُ ارتفاعاً جنونيّاً. ففي سنة ٢٠٠١، بلغت واردات الصين ١,٥ مليون

برميل في اليوم. ومع حلول سنة ٢٠٠٩، بلغت ثلاثة أضعاف تلك الكمية، وفي سنة ٢٠١٨ أصبحت الصين أكبرَ مستوردٍ للنفط في العالم، فكانت تشتري نحو ١٠ مليون برميل يومياً من السوق العالمية، أي ما يعادل إجمالي إنتاج المملكة العربية السعودية. وخلال بضع سنوات، أصبحت الصين أكبر مستهلكٍ للسلع الاستهلاكية في العالم.

كانت الصين أهمَّ بلدٍ يبلغ الذروة السلعية، لكنها لم تكن الوحيدة في ذلك. فعلى امتداد العالم، كانت بلدانٌ عدة – خارج البلدان الصناعية المتمثلة في أميركا الشمالية وأوروبا واليابان – تصل إلى مستوىً من النمو الاقتصادي الذي يتطلب كمياتٍ أكبرَ من الموارد الطبيعية. وقد خلق هذا النمو المتزامن المعتمد على الموارد ما يسميه الخبراء الاقتصاديون "الدورة السلعية العظمى": وهي مرحلة ممتدة يتجاوز فيها سعرُ المواد الخام سعرَها العادي المعروف، وتمتد أكثر من الدورة التجارية العادية، وغالباً ما تتطاول إلى بضعة عقود.[١٠]

تميلُ دورة سعر السلع العادية – نتيجة صدمةٍ توريدية، كفشلٍ في المحاصيل أو إغلاقٍ للمناجم – إلى القصر؛ إذ إن ارتفاعَ الأسعار يؤدي إلى التوريد الإضافي ويقلل من الطلب، فتستعيد السوقُ توازنَها. أما الدورات العظمى فتنتج عن الطلب وتدوم لفتراتٍ أطول. كما أنها تميلُ إلى التزامن مع فترات التصنيع والتمدين السريعين في الاقتصاد العالمي. فقد نجمت الدورة السلعية العظمى الأولى، على سبيل المثال، عن الثورة الصناعية في القرن التاسع عشر في أوروبا وأميركا؛ أما الثانية فقد تمخضت عن إعادة التسلح العالمي قبل الحرب العالمية الأولى؛ بينما تولّدت الثالثة عن الازدهار الاقتصادي لـ"السلام الأميركي" وإعادة بناء أوروبا واليابان في أواخر خمسينيات ومطلع ستينيات القرن العشرين.

بدأت الدورة الرابعة مع حلول الألفية الثانية، مع دخول الصين واقتصادات ناشئة أخرى إلى منطقة الذروة السلعية.[١١] وقد غيرت بنية أسواق السلع العالمية تغيراً كبيراً. فبين عامي ١٩٩٨ و٢٠١٨، ساهمت أكبرُ سبع أسواق ناشئة (مجموعة BRIC المكونة من البرازيل وروسيا والهند والصين، بالإضافة إلى إندونيسيا والمكسيك وتركيا) في زيادة استهلاك المعادن العالمي بنسبة ٩٢%، وزيادة استهلاك الطاقة بنسبة ٦٧%، وزيادة الاستهلاك الغذائي بنسبة ٣٩%.[١٢]

لم تكن الصناعة التجارية جاهزة لتلبية هذه الزيادة في الطلب. إذ إن الأسعار المتدنية في التسعينيات قد أرغمت عدداً من شركات التعدين والشركات النفطية والمزارعين على تخفيض النفقات بشكل كبير، فعندما ازداد الاستهلاك لم يكونوا قادرين على مجاراته برفع المستوى الإنتاجي.

خلّفَ هذا المزيج من الطلب الكبير والتوريد الشحيح أثراً هائلاً في الأسعار. فقد ارتفع سعرُ النفط الخام، الذي هبط في سنة ١٩٩٨ إلى أقل من ١٠ دولارات، إلى ٥٠ دولاراً في أواسط سنة ٢٠٠٤. كما أن سعر النيكل تضاعف أربع مرات خلال الفترة نفسها. وكذلك الأمر بالنسبة إلى النحاس والفحم والحديد وفول الصويا التي ارتفعت أسعارها ارتفاعاً لافتاً. لكن ذلك لم يكن سوى مقدمة لما سيأتي لاحقاً. فمع نهاية العقد، سوف تحطم أسعارُ هذه السلع الأرقامَ القياسية.

ملأ ارتفاعُ الأسعار هذا خزائنَ البلدان الغنية بالسلع مثل أستراليا والبرازيل وتشيلي والعربية السعودية ونيجيريا، ما ولّدَ دورةً فعّالة، فساهم النمو الاقتصادي في الصين بدفع الطلب على السلع ورفع الأسعار وقاد إلى نموٍّ أكبرَ في البلدان الغنية بالسلع التي طالبت، بدورها، بكمياتٍ أكبر من البضائع الصينية المصنّعة. تسارع النمو الاقتصادي العالمي إلى أكثر من ٥% بين عامي ٢٠٠٤ و٢٠٠٧، وظهرت الأسواق الناشئة بمعدل وصل إلى ٨% – وفي كلتا الحالتين، كانت أكبر نسبة تُسجّل منذ أكثر من ثلاثين سنة.

لم يكن ديفيس قد توقع ذلك كله عندما جلس إلى طاولته ليكتبَ مذكرتَه في سنة ٢٠٠١. ولكن في غضون بضع سنين، سوف يحوّل انتعاشُ السلعِ الكبيرُ Xstrata من شركة متعثرة مالياً إلى الجزء الأكثر أهمية من شركة Glencore. وعلى رأس شركة السلع التجارية هذه كان هناك رجلٌ سيفيدُ من الدورة السلعية الممتدة أكثر من أي شخصٍ آخر على سطح الكوكب. وسوف يشكل، هو وديفيس، ثنائياً يستولي على الصناعات التجارية والمعدنية. كان هذا الرجل هو إيفان غلاسنبرغ.

ولد غلاسنبرغ في ٧ كانون الثاني/ يناير ١٩٥٧ ونشأ في إحدى عائلات الطبقة الوسطى في جوهانسبرغ. كان معظمُ أفراد المجتمع اليهودي المتماسك ينحدر من ليتوانيا، بما في ذلك عائلة غلاسنبرغ؛ فقد وُلِد والده هناك، بينما كانت أمه تحمل اسمَ فيلينسكي Vilensky قبل الزواج – أي "من فيلينيوس".

نشأ غلاسنبرغ في أحد الأحياء الراقية في شمال جوهانسبرغ، حيث تظلل الأشجارُ الشوارعَ وتقبع المنازلُ الكبيرة خلف الجدران الإسمنتية والأسيجة الحديدية. وقد تلقى تعليمَه الأساسي في مدرسة Hyde Park القريبة، حيث لم يكن طالباً مميزاً لكنه كان يتمتع بالثقة والصراحة. "لم يكن شخصاً خجولاً"، يستذكر أحد المدرّسين، "ولم يكن يتقبّل دوماً فكرة أن الأستاذ على صواب".[١٣]

لكن السمة الرئيسة التي كانت تميز غلاسنبرغ هي رغبته القوية في النجاح. فبينما تولّى شقيقه مارتن Martin إدارة تجارة العائلة – استيراد وتوزيع الأكياس والحقائب – التحق إيفان، فور انتهائه من الخدمة العسكرية، بعملٍ محاسبيّ بسيط مقابل أجرٍ شهري لم يتجاوز ٢٠٠ راند (٢٣٠ دولاراً). في الوقت نفسه، التحق بجامعة ويتواترسراند لدراسة المحاسبة. ثم انتقل في سنة ١٩٨٢ إلى لوس أنجلس لدراسة الماجستير في إدارة الأعمال في جامعة كاليفورنيا الجنوبية.

لم تقتصر غريزتُه التنافسية على مهنته العملية. فقد كان رياضياً منذ صغره، وسرعان ما أخذ ينافس في سباقات المشي – رياضة هزّ الورك، حيث يجب على المتنافسين قطع مسافة معينة بأقصى سرعة ممكنة مع المحافظة على ملامسة الأرض بشكل دائم. كان غلاسنبرغ يأمل بالمنافسة في "الألعاب الأولمبية" في لوس أنجلس في سنة ١٩٨٤، إلا أن الرياضيين من جنوب أفريقيا كانوا ممنوعين من المشاركة في تلك الألعاب نتيجة الحملات الضخمة المناهضة للتمييز العنصري.

بقي غلاسنبرغ مهووساً بالرياضة طوال حياته، حيث كان يمارس رياضة الجري أو السباحة في كل صباح، كما خلق ثقافة مهووسة بالرياضة داخل شركة Glencore حيث كانت فرق كاملة من التجار العاملين في الشركة تمارس رياضة الجري أو ركوب الدراجات الهوائية في التلال المحيطة بمدينة زوغ بدلاً من استراحة الغداء. ولكن سرعان سيقترن ولع غلاسنبرغ الرياضي باهتمامٍ كبير بتجارة السلع التي ستستهلك وقتَه وطاقته. ومع ذلك، فقد شارك في ماراثون نيويورك في سنة ١٩٩٤، وهو في السابعة والثلاثين من العمر، بزمنٍ جيد وقدره ٣ ساعات و٣٤ دقيقة، كما استمر بالمشاركة في المسابقات الثلاثية في سويسرا حتى أواسط الخمسينات من العمر.[١٤]

كان غلاسنبرغ قد التحق بشركة Marc Rich & Co في سنة ١٩٨٤، عندما كانت

الشركة لا تزال تحت أضواء النظام القضائي الأميركي. (لم تتم تسوية تلك القضية إلا في أواخر تلك السنة). بدأ غلاسنبرغ العمل في مكتب جوهانسبرغ، حيث كانت هناك غرفة منفصلة مخصصة لتنظيم الواردات القادمة من جنوب أفريقيا والتي كانت تشكل – على الرغم من الحظر الأميركي – الخطوطَ التجارية الرئيسة للشركة. وعندما سُئلَ مرة عن شعوره لمساعدة جنوب أفريقيا في تفادي الحظر المفروض عليها، ضحك وقال إن الشركة لم تخرق أي قوانين وقد قامت بتوريد الفحم إلى البلدان التي طلبته.[١٥]

كانت تجارة الفحم التي عمل بها غلاسنبرغ مجالاً هادئاً يدرّ بضعة ملايين من الدولارات في أفضل الأحوال. وكان يدير هذه التجارة أودو هورستمان، وهو تاجر ألماني تقليدي كان مولعاً بجمع الأعمال الفنية الأفريقية. استشعرَ هورستمان الخطرَ الذي يمثله غلاسنبرغ. فقد اشتكى مرة لفيليكس بوزن – أحد الشركاء الأساسيين في الشركة آنذاك – أن هذا الشاب الجنوب أفريقي سوف يدمر تجارة الفحم.[١٦]

ولكن في حقيقة الأمر، كان العكسُ هو الصحيح. لم تكن هناك سوق للعقود الآجلة في تجارة الفحم، ما حَدّ من الفرص التي يمكن تولّدها الإستراتيجيات التجارية المعقدة. وعوضاً عن ذلك، لم يكن هناك سوى البحث عن الصفقات والمماحكات والمساومات مع منتجي الفحم في جنوب أفريقيا، أو أستراليا، أو كولومبيا، ومع مديري مفاعلات الطاقة التي تستهلكه في اليابان وكوريا الجنوبية وألمانيا، حيث يتم بناء العلاقات مع الطرفين واستغلالها في الوقت نفسه.

كان غلاسنبرغ بارعاً في هذا المجال. فقد كان "فاعلاً"، كما قال بوزن الذي ساعد في توظيفه. إذ إنه تعرّف على كل مشترٍ وبائع للفحم يمكن أن يعود بالفائدة على الشركة. وبما أن السوق كانت بطيئة، كان من الممكن متابعة كل صفقة تجارية – وكان غلاسنبرغ يمتلك معرفة موسوعية. وسرعان ما انتقل إلى أستراليا ليدير قسمَ الفحم هناك، ليدير بعدها مكتبَ Glencore في هونغ كونغ. وفي سنة ١٩٩٠، حلّ محلّ هورستمان كرئيس لقسم الفحم في الشركة في زوغ.[١٧]

كان غلاسنبرغ سلفاً نجماً صاعداً في سماء الشركة، وسوف يعزز موقعَه هذا بعد بضع سنوات بصفته مديراً للشركة. "عندما جئتُ إلى الشركة، وجاء إيفان إلى

زوغ، كان نجماً"، يقول جوزيف بيرمان Joseph Bermann، الذي التحق بالشركة في سنة ١٩٩٠ ثم أصبح مدير قسم الألومنيوم فيها. كان ريتش آنذاك في مرحلة الأفول المهني، لكن تاجرَ الفحم الشاب النّهِم لفت انتباهَه بقوة. "كان مارك يكرر على مسامعي، بعد مغادرتي للشركة، أنه واثق من أن هذا الشاب هو الذي ينقل Glencore إلى المرحلة التالية"، يستذكر بيرمان.[١٨]

بقيَ غلاسنبرغ على هامش النزاعات الداخلية التي استهلكت Marc Rich & Co بين عامي ١٩٩٢ و١٩٩٣. ولكن عندما انجلى الغبارُ وخرج ويلي ستروثوت منتصراً من المعركة الدائرة حول مستقبل الشركة، كان غلاسنبرغ إلى جانبه كواحد من رؤساء الأقسام الذين صاروا يملكون الآن حصصاً كبيرة في الشركة.

كان ستروثوت وغلاسنبرغ – الرجلان اللذان سيتحولان بسرعة إلى أهم شخصين في الشركة – يتمتعان بأسلوبين متكاملين مختلفين بشكل يبعث على الضحك. فقد كان ستروثوت، الألماني الطويل الدمث، يحتل موقعاً رفيعاً على رأس Glencore. كان يجوب العالمَ على متن طائرته الخاصة بقمصانه الأنيقة المفصلة له فقط، يستميل المورّدين والزبائن والمصرفيين باللغات الست التي أتقنها جيداً. لكنه لم يكن يعيش من أجل العمل فقط؛ ففي بعض المناسبات كان يتصل بأحد المديرين التنفيذيين في شركة Glencore ويطلب منه إلغاء الاجتماع المقرر في المساء والانضمام إليه في ملعب الغولف النخبوي Schönenberg، القريب من زوريخ، الذي كان عضواً فيه.[١٩]

أما غلاسنبرغ فكان نقيضه تماماً. كان قصيراً ورشيقاً بشعر بنيّ يمشطه إلى الخلف، وكان عبارة عن دينامو يملك طاقة هائلة لا يمكن لأي أحدٍ داخل Glencore أو خارجها أن يضاهيها. وبلكنته الجنوب أفريقية، ولغته الخشنة المطعمة بالألفاظ البذيئة، لم يكن يملك أياً من تشذيب ودماثة ستروثوت. فقد وصفته إحدى الصحف الأسترالية بأنه "كلب terrier سريع الاهتياج".[٢٠] لم يكن لديه أي اهتمام بالرفاهية المتولدة عن منصبه، إذ غالباً ما كان يقلّص النفقات المترتبة على عمله دون رحمة، كما كان يتغنى لسنوات بفكرة عدم امتلاك Glencore لطائرة خاصة لمديريها التنفيذيين. (في حقيقة الأمر، كان ستروثوت يمتلك طائرته الخاصة التي كان يؤجرها للشركة، كما كانت Kazzinc – الشركة التابعة لشركة Glencore – تمتلك طائرة خاصة أخرى).[٢١] كما كان

العملُ كل شيء بالنسبة إلى غلاسنبرغ؛ إذ كان يصاب بالسأم خلال عطل نهاية الأسبوع ويستدعي أحياناً زملاءَه إلى الاجتماع ومناقشة الأمور التجارية الخاصة بالشركة.

كان غلاسنبرغ من خلفية وجيلٍ مختلفين عن خلفية مارك ريتش وجيله، لكن الرجلين كانا متشابهين بطرق عدة. فقد كانا يشتركان في شغفٍ إلى التجارة السلعية طغى على جميع اهتماماتهما الحياتية الأخرى وشكّلَ معيارَ عملٍ صارماً وأسلوباً شخصياً يعتمد على قوة الإرادة أكثر من اعتماده على الجاذبية الشخصية.

كان غلاسنبرغ النشيط يستقبل زملاءه الواصلين إلى مقرّ Glencore في الثامنة والنصف صباحاً بتحية ساخرة: "مساء الخير".[22] كانت الطرفة نفسها التي لجأ إليها ريتش قبل بضعة عقود مع زملائه في شركة Philipp Brothers في نيويورك.

بعد انسحاب ستروثوت وإدارة غلاسنبرغ للشركة، قام الأخير بتركيب الشركة على صورته. وكان ذلك يعني شركة يعمل فيها الجميع بأقصى طاقاتهم، ويقضي فيها التجارُ وقتاً أطولَ على الطرقات من ذلك الذي يقضونه مع عائلاتهم، وحيث يخضع كل تفصيل من تفاصيل الصفقات المبرمة للمماحكة والمساومة بهدف تحقيق أكبر قدرٍ من الأرباح الممكنة. كما أن غلاسنبرغ اعتمد على مَركزة السلطة وإنهاء استقلالية المكاتب الإقليمية والإصرار على تواجد التجار الكبار في قرية بار المجاورة لبلدة زوغ حيث يقع مقرّ شركة Glencore.

كما استأنفَ غلاسنبرغ الدورَ الذي كان يلعبه ستروثوت في إدارة علاقات Glencore المهمة. فقد صادقَ، خلال عمله مديراً تنفيذيّاً للشركة، شخصيات أوليغاركية من أمثال ألكسندر ماشكيفيتش Alexander Mashkevich الكازاخستاني، وسياسيين مثل رئيس جنوب أفريقيا سيريل رامافوز Cyril Ramaphosa. وكان في جهوزية دائمة للقفز على متن طائرة والسفر بهدف تسهيل بعض الصعوبات العالقة في عقدٍ تجاري ما، أو إبرام صفقة ما.

لكن جميع من عملوا مع غلاسنبرغ كانوا يدركون أن هذه العلاقات لم تكن سوى وسيلة لتحقيق أهدافٍ عملية مرسومة سلفاً. وكان الأمر ينطبق على التجار العاملين في Glencore. إذ كان يتصل بهم بصورة متكررة، بغض النظر عن الوقت، عندما يريدهم في مسألة ما. لم تكن حيواتُ موظفيه الشخصية تعنيه في شيء، كما كان ينقلب بسرعة

ضد أي موظفٍ يتقاعس في تقديم أقصى إمكاناته لتحقيق أهداف Glencore.

"إما أن تكون جزءاً من العائلة أو لا"، يقول أحد موظفي Glencore السابقين. "فبعد أن أعلنت عن رغبتي في ترك الشركة، لم يتكلم إيفان معي بعد ذلك".[٢٣]

قبل بدء الدورة السلعية الممتدة بسنوات، كان غلاسنبرغ قد انكبَّ على سلسلة من الصفقات التجارية التي ستدرّ أرباحاً ضخمة على Glencore نتيجة الصعود الصيني. ففي سنة ١٩٩٤، عندما لم يكن أحدٌ في عالم الموارد الطبيعية يأمل بارتفاع الأسعار، بدأ في شراء مناجم الفحم.

كان ذلك توجهاً جديداً للشركة التي كانت تركز، حتى وقتٍ متأخر، على التجارة السلعية أكثر من تركيزها على تملّكِ أصولٍ إنتاجية. في هذه المرحلة، لم تكن هناك إستراتيجية كبيرة – فقد كانت أسعار الفحم متدنية، وكانت مناجم الفحم تعاني من صعوبات كبيرة، فقرر غلاسنبرغ استغلال هذه الفرصة. كانت صفقته الأولى مع Tselentis Mining، وهي شركة مناجم فحم عائلية في جنوب أفريقيا. كانت Glencore تشتري الفحمَ من هذه الشركة وتزودها بالدعم المالي؛ وفي نهاية الأمر عملت على تحويل ديونها إلى أسهمٍ في الشركة. وفي السنة نفسها، اشترى غلاسنبرغ حصة في شركة Cook Colliery الأسترالية.

كانت هذه الصفقات الأولى صغيرة باستثماراتٍ تبلغ قيمة كلّ منها ٥ أو ١٠ مليون دولار. إذ لم تكن لدى Glencore، التي لا تزال تعاني من ارتباطها بمارك ريتش، القدرة على تحصيل قروضٍ طويلة الأجل، لذلك كان عليها تمويل صفقاتها من الأرباح التي تحققها.

"في كل مرة تستملك فيها أحد الأصول، كان عليك أن تثبتَ أن مارك ريتش لا يملك أيَّ أسهمٍ في الشركة"، يستذكر غريغ جيمز Greg James الذي كان يعمل على إتمام الصفقات كجزء من فريق غلاسنبرغ. "لم نتلقَّ أي دعمٍ حقيقي من المصارف. ولم يفهموا ما كنا نقوم به".[٢٤]

لم يكن تفاؤلُ غلاسنبرغ بمستقبل الفحم الدافعَ الوحيد الذي يحرك إستراتيجيتَه. فقد كان متشائماً حول مستقبل التجارة السلعية. إذ لم تعد هذه الصناعة التجارية حكراً على عدد قليل من الشركات الخبيرة، ما خلق بيئة تنافسية قاسية. ومع تثويرِ الهواتف

المحمولة والإنترنت لعالم الاتصالات، كانت الميزات المتأتية من التنظيم التجاري التقليدي الذي تميز به أسلوب Philipp Brothers تنحسر بتسارع. كان الاحتفاظ بالمكاتب المنتشرة في عشرات البلدان حول العالم شيئاً مكلفاً للغاية، ولم تعد الأرباحُ التجارية كافية لتغطية تلك النفقات.

كان شراءُ المناجم واحدة من الطرق الكفيلة بمعالجة تلك المشكلة؛ إذ إن تجارَ Glencore سيضمنون الآن تدفقَ السلع الجاهزة للبيع دون الحاجة إلى المضاربة مع منافسيهم لتأمين هذه السلع. "طالما كنت أقول إن التجارة السلعية الصرفة صعبة للغاية من دون الأصول الداعمة لهذه التجارة"، يقول غلاسنبرغ اليوم.[٢٥]

أن تقومَ Glencore بشراء بعض مناجم الفحم شيءٌ، أما أن تتمكّن من شراء عدد كبير المناجم فشيءٌ آخرُ يمكّنها من تحصيل امتيازٍ آخر يتمثل في التأثير على الأسعار، وخصوصاً في المفاوضات السنوية مع مفاعلات الطاقة اليابانية، حيث تتحدد أسعار الكمية الأكبر من الفحم العالمي. وفي ذلك الوقت، كانت صناعة الفحم الأسترالية مكوّنة من عشرات اللاعبين من الحجم الصغير والمتوسط، بينما كانت صناعة الطاقة اليابانية ممثلة بعددٍ من الشركات العملاقة. لذلك لم يجد اليابانيون صعوبة في الهيمنة على النقاشات الدائرة. فإن تمكن غلاسنبرغ من شراء حصة كبيرة في صناعة الفحم الأسترالية، فسوف يكون قادراً على تغيير هذا الوضع القائم.

في سنة ١٩٩٨، تعثرت سوق الفحم تعثراً كبيراً، ما أتاح الفرصة أمام غلاسنبرغ. فقد هبط سعرُ طنّ الفحم إلى أدنى مستوى له منذ أواسط الثمانينيات.[٢٦] كما كانت صناعة الفحم تخسر أموالاً طائلة. وصل غلاسنبرغ إلى قناعة مفادها أن ارتفاع الأسعار شيءٌ حتمي. ولكن لم تكن هناك سوق للعقود الآجلة في مجال الفحم تفسح المجالَ للمراهنة على ارتفاع الأسعار، وكانت الطريقة الوحيدة تتمثل في شراء مناجمَ بأكملها. وهذا ما فعله غلاسنبرغ. إذ اشترى، خلال السنوات الأربع التالية، أكثر من اثني عشر منجماً في أستراليا وجنوب أفريقيا، بالإضافة إلى الصفقات التي أبرمها مع كولومبيا.

ومع نهاية العقد، أصبحت Glencore أكبر شاحنٍ للفحم الحراري في العالم، فقد تاجرت بكمية تبلغ ٤٨,٥ طناً من الفحم في سنة ٢٠٠٠ - أي بمعدّل طنّ من بين ستة أطنان يُتاجر بها في السوق البحرية.[٢٧] لم تكن استثمارات غلاسنبرغ مبنية على

الازدهار الاقتصادي الصيني القادم، لكنه سرعان ما سيؤثر عليها كثيراً. وحتى قبل حصول ذلك، كان تلك الاستثمارات ناجحة إلى درجة نقلَته إلى المصاف العليا التي يحتلها رؤساء الأقسام الشبان النهمون في شركة Glencore. فعندما أخبر ستروثوت شركاءه بنيّته الانسحاب من إدارة أعمال الشركة اليومية، كان هناك عدد قليل من المرشحين لخلافته: غلاسنبرغ، وبول وايلر Paul Wyler، مدير قسم النحاس والنيكل في سويسرا الذي التحق بالشركة في السبعينيات، وإيان بيركنز Ian Perkins، مدير قسم الألومنيوم البريطاني. وعلى مدى بضعة أسابيع، كان ستروثوت ينتحي برؤساء الأقسام ويستشيرهم حول الشخص الجدير بخلافته. لكن المنافسة لم تكن شديدة، وترشّح غلاسنبرغ مديراً تنفيذيّاً للشركة.

في سنة ٢٠٠١، نجحت رهاناتُ غلاسنبرغ على الفحم؛ ففي أواسط السنة، ارتفعت الأسعار عن حدها الأدنى بنسبة ٣٥%. "الجميع مهووسون بالفحم"، تبجّح غلاسنبرغ في إحدى المقابلات.[٢٨] وإن كان يساوره بعضُ القلق حول التأثير الذي يولّده إحراقُ ملايين الأطنان من الفحم على المناخ، فإنه لم يعبّر عن ذلك بأي شكل من الأشكال. ففي مقابلة أخرى أجريت معه في السنة نفسها، وصل به الحدّ إلى توصيف الفحم الذي تنتجه شركة Glencore بأنه "صديق للبيئة".[٢٩]

لم يكن الازدهار الصيني قد ترك تأثيرَه الكبير على السوق بعد، لكن تجارة الفحم في شركة Glencore كانت محمومة سلفاً. لكن الشركة كانت تواجه مشكلة ملحة: كانت بحاجة إلى شراء الحصة البالغة ١٥% التي باعها ستروثوت سابقاً لشركة Roche في سنة ١٩٩٤ لتمويل الاستحواذ على إدارة شركة مارك ريتش. فحتى ذلك الوقت، كانت الشركة الصيدلانية مستثمراً صامتاً تماماً ومكتفية بإمكانية العائدات المضمونة من استثماراتها دون التورط في شؤون Glencore.

لكن ذلك لن يدومَ إلى الأبد. فتبعاً لشروط الاتفاقية الأصلية، تتمتع Roche بحق إرغام Glencore على شراء الحصة التي باعتها – وهو حق يُعرف بـ"خيار البيع" على حصص Glencore – في أي وقت منذ تشرين الثاني/ نوفمبر ١٩٩٩ وما بعد ذلك. ولكن لم يكن واضحاً إن كانت Glencore تملك القدرة على شراء تلك الحصة. لذلك تفاوض الطرفان على تسوية تقضي بتأجيل Roche لحقها في بيع الحصص ومنح

Glencore مهلة حتى كانون الثاني/ يناير ٢٠٠٣ لتأمين الأموال المطلوبة. وفي حال فشلت في تأمين المبلغ اللازم، سيكون من حق Roche بيع حصصها "للعموم أو... لمستثمرٍ آخر"، تبعاً للدليل المنشور من الشركة التجارية.[٣٠]

كانت تلك فكرة بغيضة بالنسبة إلى تجار Glencore. فمن المحتمل أن يتدخلَ مستثمرٌ آخر في أعمالهم التجارية أكثر مما كانت تفعل Roche. كان ستروثوت قد تعارك مع مارك ريتش لضمان استقلالية Glencore، لذلك لم يكن مستعداً للتخلّي عن تلك الاستقلالية. وإن باعت Roche حصصها للعموم، سوف تصبح Glencore شركة عامة في حقيقة الأمر. لم تكن لدى ستروثوت الرغبة في نشر تقارير Glencore المالية والخضوع للمساءلة حول أنشطتها من قبل المستثمرين. "من الناحية الثقافية، لا أعتقد أن لهذا أي معنىً"، قال ستروثوت في ذلك الوقت. "لا أعتقد أن بمقدورنا العمل بطريقة تجعلنا حذرين وخائفين، لأنني أؤمن بضرورة الحرية التجارية".[٣١]

بدأ السباق لإيجاد مصدرٍ مالي لشراء Roche. كان السعر الذي تفاوض عليه الطرفان ٤٩٤,٣ مليون دولار. سوف يبدو هذا المبلغ ضئيلاً بعد فترة قصيرة، ولكن في مطلع سنة ٢٠٠١ كان لا يزال مبلغاً كبيراً يجب على Glencore تأمينه. فقد كان أكبرَ من أرباح الشركة الصافية في خلال سنتي ١٩٩٨ و١٩٩٩. "نتطلع إلى شراء الأسهم من المستثمر [Roche] حالما يسمح الوضع المالي للشركة"، أعلنت الشركة في دليلٍ آخر.[٣٢]

وجد غلاسنبرغ حلاً لهذه المشكلة. فقد طلع بفكرة مفادها أن تجمعَ الشركة جميعَ مناجم الفحم التي اشترتها في كيانٍ واحد. وعوضاً عن بيع أسهم Glencore لتأمين المال اللازم، يمكنها أن تبيعَ أسهمَ إمبراطورية الفحم التي كان قد أسسها لتوّه. إذ سيكون بمقدور Glencore جمع المال الكافي لشراء Roche، وسيكون على الشركة التجارية الكشف للمستثمرين عن أسرار تجارة الفحم التي تديرها، عوضاً عن أسرار الشركة برمّتها.

بالنسبة إلى Glencore، كان ذلك نموذجاً اختُبرَ مسبقاً. فقد فعلت الشركة شيئاً مشابهاً من قبل وذلك باستخدام الشركة التي تحولت في النهاية إلى Xstrata. كانت المجموعة قد بدأت في سنة ١٩٢٦، عندما تأسست تحت اسم Südelektra في سويسرا

بمثابة وسيلة لتمويل المشاريع الكهربائية في جنوب أميركا.[٣٣] وفي سنة ١٩٩٠، عندما اشترى مارك ريتش الحصة الكبرى، كانت وسيلة استثمارية هاجعة. لكنها اكتسبت وظيفة جديدة تحت ملكية ريتش. إذ إن وضعَ ريتش بصفته هارباً من العدالة الأميركية جعل من المستحيل على شركته الحصول على تمويلٍ طويل الأجل لشراء الأصول، لإيمان المصارف بخطورة التعامل معه.

قدمت Südelektra حلاً: يمكن لشركة Marc Rich & Co، التي تحولت لاحقاً إلى Glencore، أن تستخدمَها وسيلةً لتأمين الأموال طويلة الأجل وشراء الأصول دون اللجوء إلى مبالغَ كبيرة من رأسمالها. كانت الشركة مسجلة سلفاً في سوق البورصة في زوريخ، لذلك كان تأمين الأموال سهلاً من خلال بيع الأسهم، كما أن مجلسَ إدارتها كان معروفاً في المؤسسة السويسرية. ولذلك اتّبعت Südelektra نصيحة ريتش والاستثمار في حقل نفطٍ في الأرجنتين، وشركة حراجية تشيلية، وشركة سبائك كروم جنوب أفريقية.

وعلى مدى سنوات طويلة، كانت هذه الشركة المسجلة في زوريخ وسيلة Marc Rich & Co لشراء الأصول. وعندما اشترى التجارُ آخرَ حصص مارك ريتش في سنة ١٩٩٤، أُدخلت Glencore في النظام المالي العالمي. فمع رحيل مارك ريتش، صار بإمكان الشركة اللجوء إلى عددٍ أكبر من المُقرِضين. ولم يعُد تجارٌ من أمثال غلاسنبرغ بحاجة إلى استخدام Südelektra كوسيلة لشراء الأصول. ومع ذلك، لم يغفلوا عن الدور الذي يمكن لهذه الشركة أن تلعبه.

أخذ غلاسنبرغ، الذي يواجه مشكلة تسديد الأموال لشركة Roche، يبحث عن طريقة لتأسيس نسخة جديدة من Südelektra القديمة بواسطة أصول الفحم التي راكمها. بدأ العمل على عرض عام مبدئي لمناجم الفحم في "البورصة الأسترالية"، فقام بتجميع الأصول في شركة جديدة تحمل اسمَ Enex. فبالنسبة إلى Glencore، سوف يشكل ذلك مناورة مثالية؛ فبالإضافة إلى تأمين الأموال اللازمة، فإنها ستحتفظ بثلث الحصص من مناجم الفحم التي تملكها وتستمر في الاتّجار بالفحم الذي تنتجه هذه المناجم.

كان توقيتُ غلاسنبرغ شبه مثالي؛ إذ لم يكن أي من المستثمرين يتوقع ذلك، لكن

سعرَ الفحم سيرتفع قريباً مع تزايد الطلب الصيني وبدء الصين – التي كانت لا تزال عندها مصدّراً رئيساً للفحم إلى السوق العالمية – بالاستيراد أكثر فأكثر.

لكن التوقيتَ لم يكن مثالياً تماماً. فقد أجهضت خطة غلاسنبرغ البارعة عندما اختطف بعض الإرهابيين طائرتين وحطموا "مركز التجارة العالمي" في نيويورك، في ١١ أيلول/ سبتمبر ٢٠٠١. اصطدمت طائرة أخرى بمبنى البنتاغون في واشنطن، أما الرابعة فقد تحطمت في بنسلفانيا. كان ذلك أسوأ هجوم إرهابي يحصل على الأرض الأميركية، وقد أصاب قلبَ "وول ستريت" وأدى إلى تعطيل الأسواق تعطيلاً كاملاً.

كان غلاسنبرغ في نيويورك مع فريقه في ١٠ أيلول/ سبتمبر للقاء المستثمرين من أجل العرض العام المبدئي لشركة Enex. كان قد عاد إلى سويسرا في ذلك المساء، وكان قد وصل إلى مكتب Glencore في بار – عصرَ يوم ١١ أيلول/ سبتمبر – عندما رنّ الهاتف.

كان المتصل غريغ جيمز، الاختصاصي المالي في قسم الفحم، الذي كان يجول على المستثمرين في الطرف الآخر من العالم في سيدني. "تابعْ ما يحدث على محطة CNN"، قال له جيمز. "لقد ألغيت عملية الإدراج".

أمضى فريقُ Glencore والمصرفيون أسبوعين وهم يحاولون إحياء العرض العام المبدئي لشركة Enex، لكن أحداث ٩/١١ كانت قد جمّدت الأسواقَ المالية.

لم يكن فشل إدراج الفحم المشكلة الوحيدة التي واجهت Glencore في ذلك الوقت. فقد كانت Xstrata – كما تمت إعادة تسمية Südelektra – تواجه مشكلاتٍ كبيرة أيضاً. كانت قد استدانت ٦٠٠ مليون يورو في تلك السنة بهدف شراء Asturiana de Zinc – وهي واحدة من أضخم منتجي الزنك في العالم – الواقعة في شمال إسبانيا. وكانت قد خططت لإصدار عدد أكبر من السهم في سويسرا لتسديد القرض. لكن ركود سوق الأسهم كان يعني توقف تلك الخطة أيضاً، وأن الشركة على وشك خرق الاتفاق الذي أبرمته مع مُقرضيها، ما سيرغم Glencore على تأمين الدعم المالي. كانت لدينا الأموال، لكنها لم تكن كافية للالتزام بالاتفاقيات المبرمة"، قال ميك ديفيس عن الشركة التي استولى عليها في أواسط سنة ٢٠٠١.[٣٤]

كان غلاسنبرغ وديفيس على علاقة قديمة. إذ كان ديفيس يعطي حلقاتٍ دراسية

في جامعة ويتواترسراند عندما كان غلاسنبرغ طالباً هناك، وقد تعرّف الاثنان إلى بعضهما البعض آنذاك. وبعد عقدين من الزمن وجدا نفسيهما على طرفين متقابلين في صفقات فحم في كولومبيا وجنوب أفريقيا. وعندما كان غلاسنبرغ وستروثوت يبحثان عن مدير تنفيذي جديد لشركة Xstrata، برز اسمُ ديفيس.

كان ديفيس يحاول إيجاد طريقة لتحرير Xstrata من أزمتها المالية والتركيز، في الوقت نفسه، على ازدهار أسواق السلع الذي يتوقعه. أما غلاسنبرغ فكان لا يزال يسعى إلى إيجاد طريقة لتحصيل المال اللازم لشراء حصة Glencore التي تملكها شركة Roche.

بعد بضعة أسابيع على هجمات ١١/٩، طار ديفيس إلى بار لتقديم المدير المالي الجديد، تريفر ريد Trevor Reid، لغلاسنبرغ وستروثوت. وفي طريق عودتهما إلى لندن، أخذ ديفيس وريد يناقشان المشكلة التي تواجه شركتهما الجديدة. وفجأة خطرت لهما فكرة حلّ مشكلات Xstrata وGlencore بعملية واحدة. التقط ديفيس ورقة وأخذ يدوّن التفاصيل: تشتري Xstrata تجارة الفحم التي فشلت Glencore في تعويمها، وتبيع الأسهمَ للمستثمرين الجدد في لندن لتمويل عملية الشراء. ثم سجل بسرعة بعض الأرقام الأساسية: المبلغ الذي سيدفعونه لشركة Glencore مقابل المناجم، والمبلغ الذي يترتب عليهم تأمينه للقيام بذلك.[٣٥]

وعندما حطت الطائرة، اتصل ديفيس بغلاسنبرغ وستروثوت وأخبرهما أنه عائدٌ إلى بار. ومع الدعم الذي قدمه عددٌ من مديري التمويل في لندن، الذين قالوا له إنهم سيدعمون عملية بيع الأسهم، بدأ ديفيس يفاوض على إبرام صفقة مع غلاسنبرغ لشراء المناجم.

كانت تلك واحدة من سلسلة من المفاوضات الصعبة بين الرجلين التي امتدت على مدى السنوات الإحدى عشرة التالية التي انتهت بواحدة من أضخم وأصعب عمليات الاندماج في تاريخ سوق لندن. كانت علاقة معقدة؛ كان ديفيس يدير Xstrata كأداة مستقلة، لكن كان لغلاسنبرغ القول الفصل في جميع القرارات الكبيرة، وذلك بفضل الحصة الكبيرة التي تمتلكها Glencore في شركة المناجم.

أما الآن، فقد كان الاثنان بحاجة إلى الاتفاق على المبلغ الذي على Xstrata أن

تدفعه لشركة Glencore مقابل مناجم الفحم. استمرّ غلاسنبرغ في المساومة، وقال لديفيس إنه ربما يعود إلى الخطة الأصلية المتمثلة في العرض العام الأولي لشركة Enex في أستراليا، إلى أن تدخلَ ستروثوت أخيراً وحلّ المشكلة.

في ١٩ آذار/ مارس ٢٠٠٢، باعت Xstrata ١,٤ مليار دولار من الأسهم إلى مستثمرين جدد في لندن، ثم استخدمت ذلك المبلغ بالإضافة إلى الأسهم الإضافية لشراء أصول الفحم من Glencore. ولوهلةٍ بدا أن غلاسنبرغ قد خرج منتصراً من هذه المفاوضات. فقد استخدمت Glencore الأموالَ التي حصلت عليها من Xstrata لشراء أسهمها من Roche، حيث أتمّت الصفقة في شهر تشرين الثاني/ نوفمبر. ومع هبوط سعر الفحم، بدا المبلغ الذي دفعته Xstrata لشركة Glencore – ٢,٥٧ مليار دولار – مقابل تجارتها النفطية في أستراليا وجنوب أفريقيا زهيداً جداً.

ولكن سرعان ما ستتحقق توقعاتُ ديفيس بشأن ازدهار سوق السلع التجارية. فمع ارتفاع سعر الفحم من أقل من ٢٥ دولاراً للطن الواحد في أواسط سنة ٢٠٠٢ إلى نحو ٤٠ دولاراً مع نهاية سنة ٢٠٠٣، كان ديفيس في موقع يسمح له باستغلال هذا الارتفاع. بدا حينها أنه غلاسنبرغ قد باعَ الأصولَ مقابل مبلغ زهيد. كانت الدورة السلعية المديدة التي تقودها الصين على وشك تحويل واقع Xstrata وGlencore معاً، ومعهما أيضاً صناعة التجارة السلعية برمّتها.

"يجب أن نضع Xstrata في قلب منطقة 'الانفجار الكبير'"، كان ديفيس قد كتب في مذكرته التي خطّها في حزيران/ يونيو ٢٠٠١، حيث وضع خطة مكونة من مرحلتين لإطلاق الشركة إلى دائرة شركات التعدين الكبرى. أولاً، سيحاول توسيعَ قاعدة الشركة الاستثمارية ويرفع قيمتها إلى نحو ٢-٢,٥ مليار دولار، الأمر الذي يسمح لها بعقد صفقات ضخمة. وكان الهدف من ذلك يتمثل في تحويل Xstrata إلى شركة بقيمة ٥ مليار دولار في غضون ثلاث سنوات.

ونتيجة للآمال التي يعلقها ديفيس على الصين، بدأ فريقُ Xstrata في البحث عن شركات معروضة للبيع. وعلى الرغم من ارتفاع أسعار السلع خلال عامي ٢٠٠٢ و٢٠٠٣، كان معظمُ المديرين التنفيذيين في صناعة التعدين مترددين في المراهنة على هذا الازدهار نتيجة الخيبات التي ولدها هبوط الأسعار السابق. فقد كان سعرُ العقود

الآجلة للمعادن مثل النحاس التي ستُسلَّم خلال سنتين أو ثلاث أو خمس سنوات أقلَّ من السعر الفوري – وهو وضعٌ يُعرف باسم "التخلّف" – وكان معظمُ المديرين التنفيذيين في حقل التعدين يتصرفون بناءً على فرضية هبوط الأسعار. وهكذا كان الأمر بالنسبة إلى فريق Xstrata، إلا أنهم توقعوا هبوطَ الأسعار ببطءٍ أكبر.

"راهنّا على بقاء أسعار السلع مرتفعة لوقت أطول"، يستذكر ديفيس. "لم نضع أي فرضيات تعسفية حول قيمة السعر المديد. لكن التخلّف الذي اعتمدت عليه الصناعة تَشكَّلَ من فرضيات هبوطٍ كبير لأسعار السلع تحت مستوى السعر المباشر. أما نحن فاعتقدنا بهبوط بطيء للأسعار وافترضنا عودتها البطيئة إلى المعدل العام".[٣٦]

بعد بضعة أشهر من إتمام الصفقة لشراء مناجم الفحم العائدة لشركة Glencore، أطلق ديفيس مشروعاً لشراء شركة Mount Isa Mines، وهي شركة أسترالية منتجة للنحاس والرصاص والزنك، ثم اشترى الشركة مقابل ٢ مليار دولار. حاولت بعض شركات التعدين الأخرى تقديم عروضٍ أفضل، لكن لم تتمكن أيٌّ منها من منافسة السعر الذي تقدّم به ديفيس.

كان بعضُ المديرين التنفيذيين في Glencore، نتيجة ارتباط مدخراتهم كلها بأسهم الشركة، أكثرَ حذراً من ديفيس في السنوات الأولى من الازدهار الحاصل. إذ إن ويلي ستروثوت – الأب المؤسس للشركة الذي كان يفكر حينذاك بالتقاعد – قد عبّر عن شكوكه حول صفقة Mount Isa Mines وكان بحاجة إلى غلاسنبرغ ليقنعَه برؤيته. كما أن تيليس ميستاكيديس Telis Mistakidis– اليوناني النشط الذي كان أكبر تاجر نحاسٍ في الشركة – قام بتحويط بعض إنتاج Glencore من النحاس في ذلك الوقت، وكان ذلك بمثابة رهانٍ على هبوطٍ وشيك للأسعار.

لكن هذا الحذر لم يدم طويلاً. فمع نهاية سنة ٢٠٠٣، كان ديفيس قد حقق أكثر من الهدف الذي رسمه لشركة Xstrata؛ إذ صار سعر الشركة، التي لم يكن سعرُها يتجاوز ٤٥٠ مليون دولار في أواسط سنة ٢٠٠١، نحوَ ٧ مليار دولار الآن. وسوف تصل قيمتها السوقية في سنة ٢٠٠٨ إلى ٨٤,٢ مليار دولار، ما جعلها خامسَ أغلى شركة تعدين في العالم.[٣٧]

ساهمَ رهانُ غلاسنبرغ على شراء الأصول قبل عقدٍ من الزمن في تحقيق أرباحٍ

لشركة Glencore فاقت الأرباحَ التي حققها مارك ريتش في فترته الذهبية. ففي سنة ٢٠٠٣، تجاوز دخلُ الشركة الصافي ١ مليار دولار للمرة الأولى، وفي السنة التالية بلغ أكثر من ٢ مليار دولار، ووصل دخلُ الشركة إلى ٦,١ مليار دولار في سنة ٢٠٠٧.[٣٨]

لم تكن Glencore الشركة الوحيدة التي شهدت هذه القفزة. فمع حلول سنة ٢٠٠٣، بدأ تجارُ السلع يفيقون على الأثر الضخم الذي تركته الصين على أسواقهم.

في كونيتيكت، كان آندي هول قد بدأ يفقد حماسَته للتجارة النفطية. ونتيجة سلسلة من عمليات الاندماج، أصبحت Phibro جزءاً من Citigroup. كان هول، الذي سئم من السوق النفطية التي خلت لسنواتٍ من الألعاب النارية التي ولّدتها حربُ الخليج الأولى، يقضي أوقاتاً أطولَ في منافسات التجديف وبناء مجموعته الفنية.

لكن هول استعاد نشاطَه على يد روبرت روبن Rober Rubin، الذي كان قد التحق بشركة Citigroup بعد استقالته من منصبه كوزير للخزانة الأميركية. كان روبن قد طلب من هول تحضيرَ عرضٍ حول السوق النفطية لمجموعة من تجار المصرف الكبار. وقد بدأ هول، في أحد سباقات الزوارق في كاليفورنيا آنذاك، بتقديم الأرقام حول آفاق العرض والطلب على النفط على مدى السنوات القليلة التالية.

"لقد صدمتُ نفسي"، يستذكر هول. "فقد أذهلني ذلك التسارع الهائل للواردات الصينية. ثم بدأت التمحيص في معطيات التوريد وبدأت أتقصّى ما تفعله الشركات النفطية حول تعزيز الاحتياطات، لكن ذلك لم يبدُ منطقياً".[٣٩]

على غرار ميك ديفيس، كان آندي هول يؤمن أن السوق متعثرة في مجال العقود الآجلة. ففي أواسط سنة ٢٠٠٣، تضاعفت أسعارُ النفط الفورية ثلاث مرات، فارتفعت من حدّها الأدنى في سنة ١٩٩٨ إلى نحو ٣٠ دولاراً للبرميل الواحد. لكن قيمة العقود الآجلة المعدة للتسليم بعد بضع سنوات كانت لا تزال تحت ٢٥ دولاراً.

قرر هول المقامرة بكل شيء. طلب من مديري Citigroup منحَه المزيد من الأموال المحسوبة تبعاً لمفهوم "القيمة المعرضة للخطر". وبما أن "وول ستريت" كان يشهد ازدهاراً كبيراً فقد وافقوا على إعطائه الأموالَ المطلوبة. وهكذا وضع هول أكبر رهانٍ في حياته على عقود النفط الآجلة المديدة.

وفي لندن، كان تاجرُ معادن قديم يحمل اسمَ مايكل فارمر Michael Farmer

يفكر أيضاً في ترك التجارة السلعية. فعلى مدى أكثر من عقد، كان يسيطر على سوق النحاس العالمية، أولاً بصفته رئيسَ قسم النحاس في Philipp Brothers، ثم رئيساً لوحدة المعادن التجارية في Metallgesellschaft. والآن، وبعد أن قامت Enron بشراء MG ثم أفلست بعد ذلك، وجد نفسه بلا عمل.

كان فارمر المسيحي قد بدأ عملَه الأول في حلبات "بورصة لندن للمعادن" العاصفة. وبُعيدَ إفلاس Enron، التحق بمساقٍ تعليمي حول اللاهوت وفكر في التحول إلى قسّ، لكنّ زميلاً قديماً مسيحياً أيضاً، اسمه ديفيد ليلي David Lilley، أقنعه بالعودة إلى ميدان التجارة السلعية.

سرعان ما واجه الرجلان – اللذان اكتسبا لقب "فرقة الله" – مشكلة تحولت لاحقاً إلى نعمة إلهية. "أجرينا اتصالات مع المورّدين الفعليين لكن النحاسَ لم يكن متوافراً، ثم عرفنا أن النمو الصيني السريع قد أتى على معظم النحاس"، يستذكر فارمر.[٤٠] وإن كان الرجلان بحاجة إلى أيّ دلائل إضافية على حتمية ارتفاع أسعار النحاس، فقد رأياها ماثلة أمام أعينهما الآن. بدأ الاثنان في المراهنة على ارتفاع الأسعار، تحت اسم "Red Kite"، ما جلب لهما ثروة كبيرة.

وفي هونغ كونغ كان رجلٌ بريطاني، سبق له أن ترك المدرسة الثانوية وعاش حياة الهبيين لمدّة قصيرة وأمضى سنواتٍ في المراهنة على صعود الصين، يرى توقعاته تتحقق بحذافيرها. كان ريتشارد إلمان Richard Elman قد تدرّب على تجارة خردة المعادن في نيوكاسل وسان فرنسيسكو وطوكيو، ثم صار مديراً لمكتب Philipp Brothers في هونغ كونغ قبل أن ينفصل عن الشركة ويؤسسَ شركته الخاصة Noble Group في سنة ١٩٨٦.

قال إلمان إنه اعتاد على أصدقائه وهم "يستمعون بصبرٍ إلى أحلامي بشأن Noble وهم يقلبون أعينَهم".[٤١] ولكن عندما انضمت الصين إلى "منظمة التجارة العالمية" في سنة ٢٠٠١، أدركَ أن فرصته قد أتت. فقد قال بحماسة بادية: "أعتقد أنها واحدة من أهم اللحظات في تاريخ التجارة العالمية".[٤٢]

سرعان ما استفاقت صناعة السلع التجارية برمّتها على التأثير الهائل للنمو الصيني. ولم يقتصر الأمرُ على تجار السلع فقط، إذ بدأت شركاتُ التعدين والتنقيب عن النفط،

والمزارعون، والممولون، والناسُ عموماً يستشعرون الارتفاعَ المذهل في أسعار السلع. ومع حلول سنة ٢٠٠٥، صارت عبارة "الدورة السلعية المديدة" تتردد بشكل متكرر في "وول ستريت"، ما جذبَ طيفاً واسعاً من المستثمرين إلى أسواق السلع.

في خضمّ هذه الفورة، صار بمقدور أي شخصٍ يضع يدَه على كمية موثوقة من السلع التجارية أن يجنيَ ثروةً طائلة.

الفصل التاسع

البترودولار والحكّام اللصوص

لم يُفاجأ أحدٌ عندما دخل مرتضى لاخاني Murtaza Lakhani إلى مكاتب Glencore في بار في أحد أيام الربيع من سنة ٢٠٠٢.

انضمّ التاجر المولود في باكستان، المعروف بلباقته وعينيه البرّاقتين وولعه بالقمصان الملونة، إلى سيلِ الموظفين المتأنقين المتدفقين إلى البناء الصندوقي الذي يشكل مقرَّ أكبر شركة تجارةٍ سلعية في العالم.

في تلك الأيام الأولى من ازدهار التجارة السلعية، كان من المألوف أن ترى عدداً من الشخصيات المتنافرة في ردهة مقرّ Glencore، من أوليغاركيّي آسيا الوسطى والأثرياء الأفارقة إلى المديرين التنفيذيين الممثلين لأضخم المصارف العالمية. وعلى كل حال، كان لاخاني يتردد على مقر الشركة بصورة دورية ويصف نفسه بشيء من الافتخار على أنه "رجل غلنكور في بغداد"، وكانت تلك الزيارة واحدة من أربع زيارات، على الأقل، سيقوم بها إلى Glencore في النصف الأول من سنة ٢٠٠٢.

في هذه الزيارة التي تمت في ١٥ أيار/ مايو، عبرَ لاخاني منطقة الاستقبال الصغيرة ودخل إلى أحد المكاتب. ليس هناك أي توثيق لطبيعة اللقاء أو المدة التي استغرقها الحديث الذي جرى بين الرجلين، لكن ما خرج به كان وصلاً مالياً رسمياً يحمل اسم Glencore ورقم ٧١٦٥ بالإضافة إلى توقيع محاسب الشركة. لكن المبلغ لم يكن شحيحاً، إذ بلغ ٤١٥,٠٠٠ دولار وكان يزن ٤ كغ، أي ما يكفي لملء حقيبة صغيرة.

بعد ذلك، توقف لاخاني في الطرف الآخر من سويسرا. فبعد يومين على زيارته لمقر Glencore، دخل إلى المكتب الدبلوماسي العراقي في جنيف، الذي يبعد ثلاث ساعات عن بار بالسيارة، حيث أودع مبلغاً نقدياً بقيمة ٤٠٠,٠٠٠ دولار.

وتبعاً للسجلات الرسمية العراقية، كان ذلك المبلغ مخصصاً لتغطية "كلفة إضافية" – اعتبرها المسؤولون في "الأمم المتحدة" مخالفة للقانون – تُدفع لبغداد مقابل عقود نفطية تعود بالفائدة على شركة Glencore.

قام لاخاني بزيارات مماثلة متعددة في تلك السنة، وفي كل واحدة منها كان يخرج بالطرد نفسه. وفي ٢٤ كانون الثاني/ يناير، غادر مكاتبَ Glencore بمبلغ ١٧٠,٨٥٠ يورو. وفي ٢٤ نيسان/ إبريل، خرج بمبلغ ٢٣٠,٠٠٠ يورو. وفي ١٠ حزيران/ يونيو، خرج من مبنى الشركة بمبلغ ١٩٠,٠٠٠ دولار. وقد تبيّن من تحقيقٍ جرى باسم "الأمم المتحدة"، أن لاخاني دفع أكثر من ١ مليون دولار بصيغة "كلفٍ إضافية على النفط الذي قامت Glencore بتمويله ونقله".

طالما أنكرت الشركة معرفتها بتلك الدفعات غير القانونية، لكنها لم تتمكن من إنكار الدفعات النقدية الكبيرة التي كانت تسلّمها للاخاني. وفي وقتٍ لاحق قال لويس ألفارِز Luis Alvarez – الذي كان مسؤولاً عن النفط العراقي في Glencore ثم أصبح مديرَ تجارة النفط الخام – لمحققي "الأمم المتحدة" إنه اقترح شفهياً ما أسماه "رسم نجاح" بقيمة ٣٠٠,٠٠٠ دولار يُمنح للاخاني. لكنّ مديراً تنفيذياً آخر في الشركة كان يدير عمليات النفط الخام قال للمحققين إن Glencore، حسب معرفته، لم تدفع قطّ أي علاوات نقدية ضخمة من ذلك النوع. كما أن لاخاني نفسه اعترف للمحققين أنه كان يتلقى دوريّاً مبالغَ نقدية من Glencore بمثابة كلفٍ إضافية.[١]

كان لاخاني ينتمي إلى تجارة النفط العالمية، وكان معتاداً على القصور الرئاسية للزعماء المهووسين الأثرياء بالنفط كما على عالم المال السويسري المتكتم. ولد في كراتشي، في الباكستان، لكنه نشأ في لندن وفانكوفر.[٢] كان لاخاني رجلاً ظريفاً ومرحاً، وكان يستضيف أعضاءَ السلك الدبلوماسي في منزله الكائن في أحد أحياء بغداد الراقية.[٣] وفي وقت لاحق في إربيل – المنطقة الكردية شبه المستقلة في شمال العراق – سوف يقيم حفلاتٍ باذخة تُقدَّم فيها أنهارٌ من الشمبانيا وكميات كبيرة

من المأكولات البحرية المشحونة من دبي، حيث سيحملق ضيوفُه في مجموعة من لوحات سلفادور دالي Salvador Dali التي يقتنيها.

كان دورُ لاخاني يتمثل في مزيج من التجارة والدبلوماسية. كان أمثالُ لاخاني – المعروفون باسم "الوسطاء"، أو "العملاء"، أو "المدبرون" (كان لاخاني يفضل كلمة "المستشار") – رجالاً يستأجرهم تجارُ السلع بسبب ارتباطاتهم وقدرتهم على تسهيل الأمور في مناطقَ صعبة من العالم حيث لا تملك الشركاتُ التجارية مكاتبَ تحتوي على عدد كافٍ من الموظفين. ومن المفيد استخدام هؤلاء الأشخاص كمقاولين خارجيين، مما يؤمن غطاءً عازلاً للشركات التجارية في حال حدوث أي مشكلات قانونية. وقد لخص لاخاني دورَه بالقول: "يتمثل دوري في تلويث يديّ".[4]

في بداية العقد الأول من الألفية الثالثة، كان دورُ لاخاني – الذي يتقاضى عنه ٥,٠٠٠ دولار شهرياً – ينحصر في تمثيل Glencore في "الحصول على النفط الخام العراقي".[5]

في ذلك الوقت، كان الحصولُ على النفط مفتاحاً لنجاح شركة تجارية مثل Glencore. فبعد عقد من ركود الأسعار، كان الازدهار الاقتصادي الصيني قد بدأ بقلب السوق النفطية رأساً على عقب. ومع ارتفاع الأسعار، أخذت الأموال تتدفق إلى خزائن كل من يملك النفط وخلقت بذلك جيلاً جديداً من أمراء ولصوص النفط. فقد كان الأمراء العرب والحكام الكونغوليون والأوليغارك الروس والسياسيون الكازاخستانيون يملؤون الفنادق والملاهي الليلية في "مايفير" ونايتسبريدج في لندن، وكذلك في الفنادق المحيطة بالبحيرات السويسرية. ونتيجة لذلك، ظهرت صناعة كاملة من المحامين والمحاسبين والمصرفيين للقيام على خدمة هذه الطبقة الثرية الجديدة.

لكن تجار السلع تفرّدوا بدور مهم في عملية صعود هؤلاء الأثرياء الجدد. فهم الذين ضمنوا بيعَ نفطهم في الأسواق العالمية، وهم الذين ضمنوا تدفق الدولارات إلى الحسابات المصرفية المناسبة. فقد كان الفضلُ في تنامي ثقة البلدان الغنية بالنفط – كروسيا وعُمان وفنزويلا – على المسرح العالمي يعود لتجار السلع هؤلاء.

لكن الاعتمادَ كان متبادلاً. فللمرة الأولى منذ سنوات طويلة، كانت واردات النفط

قليلة جداً. لذلك كان على التجار أن يجوبوا كل زاوية من زوايا العالم بحثاً عن بضعة براميلَ إضافية، ما دفعهم إلى الذهاب إلى أي مكانٍ كان والتعامل مع أيٍ كان.

استشرف الزعيمُ العراقي الذكي صدام حسين الفرصة.

بعد نهاية "حرب الخليج" في سنة ١٩٩١، أقنعت الولاياتُ المتحدة وحلفاؤها "الأممَ المتحدة" بضرورة استمرار العقوبات المفروضة على النفط العراقي بهدف السيطرة على صدام حسين. فمن دون الأموال النفطية، لن يكونَ بمقدور الحاكم العراقي الدخول في مغامرات عسكرية أخرى شبيهة بغزو الكويت. لكن شحّ الأموال النفطية ترك أثرَه على بقية جوانب الاقتصاد العراقي، ما أدى إلى معاناة الشعب العراقي من الفقر وسوء التغذية. ففي سنة ١٩٩٥، كان العراق يعاني من أزمة إنسانية حادة دفعت بالولايات المتحدة وحلفائها إلى رفع الحظر المفروض على البلاد.

قدمت "الأمم المتحدة" برنامجَ النفط–مقابل–الغذاء؛ حيث يبيع العراق نفطَه الخام في السوق العالمية شريطة أن تذهب جميعُ العائدات إلى حسابٍ مصرفي في نيويورك تشرف عليه "الأمم المتحدة" حيث تُستخدم الأموال الواردة في شراء الغذاء والأدوية وبعض الحاجيات الضرورية الأخرى. وبالنسبة إلى المجتمع الدولي، كانت تلك طريقة للسيطرة على صدام وتخفيف الأثر المدمر للعقوبات على الشعب العراقي.

كان تجارُ السلع أول من بادر إلى شراء النفط العراقي؛ فقد حصل أوسكار وايِت Oscar Wyatt – مؤسس شركة Coastal Petroleum – على أول شحنة من النفط العراقي بعيد رفع الحظر المفروض في سنة ١٩٩٦. كان لوايت تجربة قديمة في العراق، فهو الذي سافر إلى بغداد أثناء "حرب الخليج" لإنقاذ الأميركيين الذين استخدمهم صدام حسين دروعاً بشرية. وسرعان ما لحق به تجارٌ آخرون وشركاتٌ نفطية أخرى تسعى إلى مصادرَ أرخص للنفط الخام في الأسواق التنافسية في أواخر التسعينيات.

خلال السنوات الأولى، كان تطبيق برنامج النفط–مقابل–الغذاء يسير بطريقة سلسة نسبياً. فقد وزع العراق بعض العقود النفطية على حلفائه السياسيين الذين عارضوا برنامج العقوبات – حيث تلقى "الحزب الشيوعي" الروسي بعض المخصصات، بالإضافة إلى بعض السياسيين الفرنسيين الذين طالبوا برفع العقوبات المفروضة. وقد بِيعَ النفط بأسعار أقل بقليل من أسعار السوق، ما سمح لكل من يحصل على هذه

المخصصات ببيعها إلى التجار بأسعار أعلى. لكن البترودولارات كانت تتدفق إلى الحساب المصرفي الذي تشرف عليه "الأمم المتحدة"، كما نصّ الاتفاق.

وقعت بغداد على الفرصة الملائمة للتلاعب بهذا النظام بعد الطلب الصيني الكبير الذي أدى إلى ارتفاع أسعار النفط في سنة ٢٠٠٠. ففي اجتماع الـOPEC في ذلك الخريف في فيينا، نشرت بغداد بين مشتري النفط نبأً مفاده أنهم إذا كانوا يريدون الاستمرار في الحصول على الشحنات النفطية، عليهم أن يدفعوا "كلفة زائدة" لبغداد مباشرةً عبر السفارات العراقية والحسابات المصرفية الخارجية التي تسيطر عليها الحكومة العراقية. كانت الكلفة الإضافية أكثر ببضع سنتاتٍ على كل برميل من النفط، لكن المسؤولين في "الأمم المتحدة" عن برنامج النفط–مقابل–الغذاء حذروا التجار من عدم قانونية مثل هذا الإجراء.[٦] وقد أذعنت معظم الشركات التجارية للتحذير وامتنعت عن شراء المزيد من النفط العراقي، لكنّ تجاراً آخرين توصلوا إلى طرقٍ تمكنهم من الاستمرار في شرائه.

ما حدث بعد ذلك كان موضوعَ تحقيق واسع أجرته "الأمم المتحدة" برئاسة رئيس "الاحتياطي الفيدرالي الأميركي" الأسبق، بول فولكرPaul Volcker .

قدم التقريرُ المكون من ٦٢٣ صفحة، والمنشور في سنة ٢٠٠٥، رؤية شاملة للتعاملات السرية الحاصلة في التجارة النفطية التي ازدهرت في هذه الفترة وشهدت ارتفاعاً كبيراً في أسعار النفط وإثراءً سريعاً وسهلاً.[٧] استجوب المحققون التجارَ والسياسيين والمصرفيين، كما حصلوا على نسخٍ من التحويلات المصرفية والعقود والرسائل الإلكترونية. وقد اتكأت هذه التحقيقات على حسابات الحكومية العراقية الدقيقة لجميع الكلف الإضافية التي دفعتها شركات السلع التجارية وأتيحت لمحققي "الأمم المتحدة" بعد سقوط صدام حسين إبان الغزو الأميركي في سنة ٢٠٠٣.

قدم التقريرُ تفاصيلَ دقيقةً جداً عن عدد البراميل والتحويلات المالية وكيفية انتقال تجارة النفط العراقي إلى الظل بعد مطالبة بغداد بالكلف الإضافية.

كان النفط ينتقل من شركة إلى أخرى عبر شبكةٍ من الكيانات المجهولة التي تعمل في المناطق المحمية من الضرائب. فقد استخدمت Trafigura شركة باهاميّة احتياطية تسمى Roundhead، وكانت Vitol تحوّل دفعاتها المالية من خلال مجموعة غامضة

في فيرجن آيلندز البريطانية تحمل اسمَ Peakville Limited أدرجت تحويلاتها المصرفية محاسبَ شركة Vitol في فيينا بصفته وسيطاً؛ كما كان أوسكار وايت يحوّل الأموال من خلال شركتين في قبرص تأسّستا بُعيد فرضِ الكلف الإضافية.

أما Glencore فقد اتبعت طريقاً أكثر تعقيداً وإتقاناً، فكانت تشتري النفط الخام الذي خصصه العراقيون لشركة مسجلة في بنما تسمّى Incomed Trading Corporation. وفي ردّها على محققي "الأمم المتحدة"، قالت Glencore إنها لم تخالف أيّ قوانين في شرائها النّفط العراقي.

"كان من المعروف والمقبول بالنسبة إلى المجتمع الدولي أن النظام العراقي يمنح مخصصاتٍ نفطية لأصدقائه وحلفائه"، قالت Glencore عبر محاميها. "وكان هناك اتفاق سائد في أوساط المجتمع الدولي في ذلك الوقت أنّ الحاصلين على المخصصات النفطية كانوا يتلقون هذه المكافأة على ولائهم ودعمهم السياسي للنظام العراقي، وليس لأنهم يدفعون الكلفَ الإضافية للنظام".[٨]

لكن Incomed كانت مرتبطة بشركة Glencore وليس ببغداد. فقد كانت مملوكة لأقرباء لويس ألفارز، تاجر النفط العراقي في Glencore والرجل نفسه الذي قال إنه وافق على منح لاخاني رسمَ نجاحٍ بقيمة ٤٠٠,٠٠٠ دولار. كان والدُ ألفارز صاحب الأسهم الأكبر في Incomed، كما كانت أمُّه رئيسة للشركة.[٩]

وجد محققو "الأمم المتحدة" أن لاخاني دفع "ما يقارب ١ مليون دولار" في صيغة كلفٍ إضافية على عقدَي Incomed Trading مع بغداد. وقد أودع ٧١٠,٠٠٠ دولار من ذلك المبلغ لدى البعثة العراقية في "الأمم المتحدة" في جنيف على هيئة مبلغٍ نقدي كان لاخاني قد تلقاه من Glencore. وقد وصف تحقيقٌ منفصل – عرف باسم تقرير Duelfer – شركة Glencore على أنها واحدة من "أكبر مشتري" النفط العراقي واقتبسَ من السجلات العراقية التي تبيّن أن Glencore قد دفعت ٣,٢٢٢,٧٨٠ دولاراً بصيغة "كلف إضافية غير قانونية" خلال برنامج النفط–مقابل–الغذاء.[١٠]

جنى النظامُ العراقي مبلغاً إجمالياً وصل إلى ٢٢٨,٨ مليون دولار بين سنتي ٢٠٠٠ و٢٠٠٢ – أي خلال السنوات التي عمل فيها على تطبيق خطة الكلف النفطية الإضافية غير القانونية – من مختلف شركات التجارة السلعية والشركات النفطية. وقد حرصَ

صدام حسين على بيع النفط العراقي بسعر منخفض لكي يتمكن تجارُ النفط من دفع الكلف الإضافية لبغداد.[١١]

طالما أنكرت Glencore أنها دفعت أموالاً غير قانونية للحكومة العراقية. ولم تُتّهم الشركة بأيّ خروقات قانونية متعلقة ببرنامج النفط–مقابل–الغذاء، كما لم يتعرض لاخاني أو ألفارز أو أيٍّ من موظفي Glencore أو ممثليها لأيّ اتهامات قانونية. وبما أن الشركة موجودة في سويسرا، فإنّ السلطات السويسرية هي المخوّلة بتوجيه أيّ اتهامات ممكنة بناءً على تقرير "الأمم المتحدة"، لكن لم توجّه تلك السلطات أيّ اتهام.

وعندما سُئل لاخاني بعد ذلك بسنوات عن الدور الذي أدّاه آنذاك، ردّ عبر متحدثٍ باسمه أنه "استُدعيَ للقاء بممثلي الحكومة الأميركية لمساعدتهم في التحقيقات الجارية، وقد قدّم طوعاً تلك المساعدة". وأضاف المتحدث باسمه أنه "منذ سنة ٢٠٠٦، لم يكن للاخاني أيّ شأنٍ في هذه المسألة".[١٢]

لم ترَ Glencore أي ضيرٍ في تأمين ألفارز للنفط العراقي عبر شركة يملكها أبوه وتَرأسُها أمّه. وفي حقيقة الأمر، فقد كلفته بإدارة تجارتها النفطية كلها. فعندما ظهرت Glencore في "بورصة لندن"، كان ألفارز أكبر مالكي الأسهم في هذه الشركة، إذ كان يملك حصة بقيمة ٥٥٠ مليون دولار في سنة ٢٠١٢.[١٣]

أما شركات السلع التجارية الأخرى فقد اعترفت بارتكاباتها القانونية خلال برنامج النفط–مقابل–الغذاء بعد أن أنكرت ذلك في بداية الأمر. فبعد التحقيقات التي أجراها فولكر، اعترفت Vitol في الولايات المتحدة بارتكاب سرقات كبرى ودفعت غراماتٍ بقيمة ١٧,٥ مليون دولار.[١٤] ولكن على غرار Glencore، لم تُبدِ الشركة استياءَها من تورط موظفيها في تلك الارتكابات. فقد استمر التاجر المسؤول عن إدارة النفط العراقي والمحاسبُ المذكور في تقرير "الأمم المتحدة" في العملِ لدى Vitol أو الكيانات المرتبطة بها لسنوات طويلة.

كما اعترفت Trafigura بتهمة الزعم الزائف بأن النفط الذي كانت تبيعه في الولايات المتحدة لا يتعارض مع برنامج النفط–مقابل–الغذاء.[١٥]

واجهت الشركات التجارية الأميركية عقوبات قاسية. فقد حُكم على أوسكار

وايت، مالك شركة Coastal Petroleum، بالسجن لسنة واحدة، بينما حُكم صديقه ديفيد تشالمرز - مالك شركة Bayoil - بالسجن لمدة سنتين.[١٦]

كانت فضيحة النفط-مقابل-الغذاء دليلاً على حقبة الندرة الجديدة التي ألمّت بالصناعة السلعية. فعلى مدار العقد التالي، سوف تبدو الأسعار المتدنية ضرباً من الذكرى البعيدة، كما أن تجار السلع سيدخلون في منافسات شرسة لتأمين المواد الخام اللازمة لتلبية طلب الصين وإشباع الشهية المفتوحة للأسواق الناشئة الأخرى. وكان النفطُ الموردَ الأكثر قيمة بين هذه الموارد كلها.

تسارعَ الازدهارُ السلعيّ في الفترة الممتدة من النصف الثاني لسنة ٢٠٠٣ إلى سنة ٢٠٠٤. كانت الصناعة النفطية تعمل بطاقتها القصوى. فبعد أن أدى انخفاضُ الأسعار على مدى عقدين من الزمن إلى تحجيم الاستثمار في الحقول النفطية وخطوط الأنابيب ومحطات التكرير، لم تكن هناك مواردُ جديدة كافية لتلبية الطلب العالمي المتسارع الذي شهد في سنة ٢٠٠٤ أعلى ارتفاع منذ سنة ١٩٧٨.[١٧] تجاوزت الأسعارُ ٤٠ دولاراً للبرميل الواحد للمرة الأولى منذ "حرب الخليج" الأولى، ثم تجاوز سعرُ البرميل ٥٠ دولاراً للمرة الأولى في تاريخه (راجع الرسم البياني في الملاحق).

كان ذلك تكراراً لما حدث في سبعينيات القرن العشرين. فقد عبّر السياسيون عن القلق نفسه مع استعادة OPEC لنفوذها. كما أخذ سعرُ الغازولين يتصدّر عناوينَ الصحف الرئيسة. وكانت هناك تحذيراتٌ قوية حول استنزاف احتياطات النفط العالمية.

وبالنسبة إلى التجار، كان السباقُ على النفط يعني مرحلة جديدة من جني الثروات الضخمة. إذ إن الطلبَ الصيني المتنامي كان يستدعي زيادة كبيرة في واردات الصين، ما يعني شحن كمياتٍ أكبر من السلع حول العالم. فبين سنتَي ٢٠٠٠ و٢٠٠٨، ازدادت التجارة النفطية العالمية بنسبة ٢٧,٢%، أي أكثر من ضعف نسبة نمو الطلب النفطي خلال المدّة نفسها.[١٨] وكان ذلك يعني بدوره المزيدَ من الصفقات بالنسبة إلى التجار الذين يتمثل عملُهم الأساسي في شحن السلع حول العالم.

من جهة أخرى، ساهمت الأسعارُ المرتفعة في تغيير الطريقة التي يجني بها تجارُ

السلع أرباحَهم. فقد كان الوقتُ ملائماً للتخمينات الصرفة والبسيطة؛ فمن الواضح أن الأسواق تشهد ازدهاراً كبيراً يحتّم ارتفاعَ الأسعار. وعلى النقيض من مرحلة السبعينيات، فقد صار من الممكن المراهنة على سعر النفط في سوق العقود الآجلة، وقد قام بذلك الكثيرون. فمنذ سنة ٢٠٠١ حتى ٢٠٠٨، كان معدّل سعر النفط الخام برنت السنوي يسجل ارتفاعاً منتظماً في كل عام – وهي أطول فترة تشهد ارتفاعاً سنوياً للأسعار في تاريخ الصناعة البترولية منذ سنة ١٨٦١.[١٩]

لكن المضاربات لم تكن الطريقة الوحيدة التي درّت من خلالها الأسعارُ المرتفعة الأرباحَ على الشركات التجارية. ففي بعض الحالات، صارت العقود طويلة الأجل التي كان التجار قد وقعوها قبل سنوات مربحة جداً بصورة مفاجئة. فعلى سبيل المثال، تمكنت Glencore من شراء الألومينا من جامايكا بسعرٍ ثابت تبعاً لعقدٍ طويل الأجل تم التفاوض عليه في سنة ٢٠٠٠. وعندما ارتفعت الأسعار ارتفاعاً كبيراً، كانت الشركة التجارية تدفع أقلَّ من نصف السعر الرائج في السوق لقاء الألومينا.[٢٠]

وحتى الصفقات السلعية المبرمة بأسعار السوق صارت مربحة جداً في الأسواق المزدهرة. والسبب في هذا يعود إلى أن معظمَ عقود السلع الفعلية يتضمن بعض التغيرات الكميّة، ما يسمح للتاجر بشراء أو توريد الكمية المتفق عليها زائد أو ناقص نسبة مئوية معينة. في الأوقات العادية، كان ذلك الهامش – المعروف باسم "التخيير" – يعني أن التاجرَ لا يخرق شروطَ العقد في حال كانت الشحنة أكبرَ أو أصغرَ بقليلٍ من الشحنة المتفق عليها، وهو شيء مفهوم في تجارة ضخمة كهذه.

ولكن مع ارتفاع الأسعار الكبير، اكتسب عاملُ التخيير هذا قيمة كبيرة؛ إذ كان بمقدور التاجر شراء كمية أكبر بقليل من المورّد عند ازدياد الطلب، أو تسليم كمية أقل بقليل للمشتري في وقتٍ يكون فيه الآخرون مستعدين لدفع أسعار مرتفعة للحصول على السلع التي يحتاجونها. أو أن بمقدور التاجر الانتفاع من عامل التخيير على كلا الطرفين.

تخيّل تاجراً يملك عقداً طويل الأجل مع منتج نفطي ومستهلك نفطي في الوقت نفسه بمليون برميلٍ شهرياً. إن السعر المحدد لكلّ عقد هو نفسه؛ أي السعر الوسطي الشهري. يسمح كل عقدٍ للتاجر بهامش ١٠% من الكمية المنصوص عليها في العقد.

فإذا كانت أسعار النفط ثابتة، فمن المؤكد أن التاجر سيخسر لأنه سيبيع النفطَ بالسعر نفسه الذي اشتراه به، لأنه لن يحقق أي أرباح، قبل حساب كلف الشحن والتمويل.

أما إذا كانت السوق تشهد ارتفاعاً في أسعار النفط، فيمكن للتاجر استغلال عامل التخيير الوارد في العقد لجني الأرباح. إذ إنه سيزيد الكمية التي يحصل عليها من المنتج إلى الحد الأقصى المسموح به، ما يضمن له ١,١ مليون برميل، أي ١٠% زيادة عن الكمية المتفق عليها. وبالنسبة إلى المستهلك، فإنه سيخفض الكمية المنصوص عليها في العقد ويكتفي بتوريد ٩٠٠,٠٠٠ برميل، أو ١٠% أقل من الكمية المتفق عليها. وعندها يمكن له أن يعيد بيع الفارق البالغ ٢٠٠,٠٠٠ برميل. وبما أن الأسعار في ارتفاع، فإن السعر سيكون أعلى في نهاية الشهر من السعر الشهري الوسطي، وسوف يحقق التاجرُ الربحَ من إعادة بيع الكمية المتبقية (٢٠٠,٠٠٠ برميل).

حتى العقد الأول من الألفية الثالثة، لم يكن معظم مورّدي ومشتري السلع يدركون قيمة عامل التخيير هذا بالنسبة إلى التجار. ففي نهاية المطاف، لم يكن هذا العاملُ بمثل هذه القيمة قبل أن تؤدي الدورة الاستهلاكية المديدة إلى ارتفاع الأسعار ارتفاعاً كبيراً. ولكن مع ارتفاع الأسعار، تحول عامل التخيير إلى موردٍ كبير للأموال. يقول تون كلومب Ton Klomp – الذي ساهم في تأسيس واحدة من أبرز الشركات الصاعدة في مرحلة الدورة الاستهلاكية المديدة Mercuria، بعد أن عمل تاجرَ نفطٍ في Cargill وGoldman Sachs – إنه كان بمقدور التجار "في المراحل السابقة" استغلال العقود التي تنطوي على هوامشَ واسعة؛ إذ كان العقدُ النموذجي للنّفط – وهو منتجٌ مكرر يستخدم في الصناعة البتروكيميائية – يُجيز تسليم كمية تتراوح بين ١٧,٠٠٠ و٢٥,٠٠٠ طنّ بناءً على بند التخيير. "يا إلهي! إنه مبلغ كبير جداً، إن كنتَ تجيد الإفادة القصوى من تلك الهوامش".[٢١]

وكان من العوامل المساعدة أيضاً ذلك المزاج الذي ساد في مرحلة الازدهار تلك، فكان المشترون قلقين حول نفاد المواد الخام أكثر من قلقهم حول المساومة على الأسعار. كان العالم يستجدي المزيدَ من السلع. وكانت محطات تكرير النفط، التي تواجه طلباً كبيراً على الغازولين والديزل والمنتجات النفطية الأخرى، مستعدة لدفع أسعار باهظة لتأمين شحنات النفط الخام وتلبية الطلب المتنامي لزبائنها.

وبالنسبة إلى التجار، كان ذلك المناخ دعوة إلى المبادرة والعمل. فقد انطلقوا بحثاً عن الموارد في جميع بلدان العالم. إذ توجهوا إلى البلدان النفطية الجديدة مثل تشاد والسودان اللتين كانتا تصدّران النفطَ الخام للمرة الأولى، وإلى المنتجين التقليديين الذين يفكرون في ضخ كميات أكبر من النفط، مثل روسيا وأذربيجان وكازاخستان واليمن والبرازيل وغينيا الاستوائية وأنغولا.

وقد ساهمت تلك الخطوة في تقريب التجار أكثرَ من عالم الشخصيات الأوليغاركية والاستبدادية والدكتاتورية التي كانت تثرى من الازدهار السلعي المتنامي. فقد عملوا على بناء التحالفات مع أشخاصٍ محليين وتعاونوا معهم، في بعض الأحيان، على تأسيس شركات تجارية مشتركة. حتى إن بعض التجار خرقوا القوانين، كما أظهرت فضيحة برنامج النفط–مقابل–الغذاء. كما استغلّ تجارٌ آخرون الأوضاع الخطرة بجميع أنواعها، كالحروب والانقلابات والحكومات الفاسدة والبلدان التي تعاني من الفوضى والاضطرابات. وكان الهدف الوحيد يتمثل في تأمين الموارد الطبيعية.

"كلما كان البلدُ أكثر إشكالية، كانت الأرباحُ أكبر"، يوضح بوب فينتش، المدير التنفيذي السابق في شركة Vitol الذي كان أحدَ أبرز شخصياتها خلال العقد الأول من الألفية الثالثة.[٢٢]

كان كل من يملك السلعَ يتمتع بامتياز خاص نتيجة تنامي الطلب الصيني. فقد تحولت الشركات التي كانت سابقاً هامشية في سوق السلع العالمية إلى شركات مهمّة تتعاطى بما قيمته عشرات مليارات الدولارات من الموارد سنوياً. ولم تكن مجرد شركات تجارية رابحة؛ ففي عالمٍ يشهد ندرة في السلع وشهية صينية كبيرة، فإن قدرة التجار على الحفاظ على تدفق السلع قد جعلت منهم ركيزة أساسية في الاقتصاد العالمي.

كما أن هذا المزيج من الأموال الضخمة والأهمية الإستراتيجية قد أضفى على التجار دوراً سياسياً مهمّاً في عددٍ من مناطق العالم. إذ إن قدرتهم المتواصلة على ضخ الأموال إلى خزائن الحكام الأغنياء بالنفط قد حولتهم إلى حلفاءَ أقوياء. وقد فهم صدام ذلك فطريّاً، مما دفعه إلى المطالبة بأموال إضافية مقابل مبيعات النفط العراقي. وكان الأمرُ مماثلاً في روسيا أيضاً، حيث كان "الكرملين" بحاجة إلى كسب ودّ التجار

لضمان بيع النفط الروسي، حتى في المراحل التي تشهد توتراً سياسياً.

من هذا الخليط المركب من عالم يلهث وراء النفط ودولٍ نفطية متلهفة للأموال، نشأت شركتان سرعان ما قفزتا إلى مصاف الشركات النفطية العالمية الكبرى خلال سنوات قليلة. ستكون هاتان الشركتان رمزاً للسوق النفطية في العقد الأول من الألفية الثانية بما تتسمان به من الانتهازية والعلاقات المتينة، وكذلك من ناحية ربطهما لمنتجي النفط الصاعدين في الأسواق الناشئة بالطلب الصيني المتزايد. هاتان الشركتان هما: Mercuria و Gunvor.

نشأت هاتان الشركتان من سوق الاتحاد السوفياتي السابق المفتوحة للجميع في التسعينيات، في الوقت الذي كان فيه ديفيد روبن يعمل على تحويل Trans–World إلى أكبر تاجر ألومنيوم في العالم. ولكن بالنسبة إلى Mercuria و Gunvor، لم تأتِ المرحلة الذهبية في التسعينيات بل في العقد الأول من الألفية الثالثة، عندما أصبحتا قناتين رئيستين للنفط الروسي وساعدتا في تدفق مليارات الدولارات إلى خزائن "الكرملين" التي منحت الرئيسَ الشاب بوتين الثقة اللازمة لتعزيز دوره على الساحة العالمية.

تعود أصول Mercuria إلى المرحلة التي تلت انهيارَ الاتحاد السوفياتي، عندما تحول الموسيقيان فياتشيسلاف سمولوكاوسكي Wiaczeslaw Smolokowski وغريغوري جانكيليفيتش Gregory Jankilevitsch إلى العمل في التجارة النفطية. ففي الثمانينيات، كانا يعزفان الغيتار والبيانو في مطاعم ونوادي موسكو. وبعد أن هاجرا إلى بولندا وأخذا يعملان في بيع معدات الكمبيوتر والأدوات الكهربائية المنزلية، عرض عليهما أحدُ زبائنهما المقيم في مدينة نفطية نائية في سيبيريا العملَ في التجارة النفطية. كان قد حصل على رخصة تصدير، وهي شيء نادر وثمين في بداية التسعينيات. تردّد التاجران في البداية، إذ لا يعرفان أي شيء عن النفط. لكن الرجل ألح في عرضه. "قال إننا سنتعلم أصول هذه التجارة معاً"، استذكر جانكيليفيتش لاحقاً.[٢٣]

وهكذا تحوّل الاثنان من الثلاجات إلى ناقلات النفط. ولدى عودتهما إلى بولندا، عقدا صفقة مع محطة تكرير متعثرة، وسرعان ما أصبحا أهم شاحنٍ للنفط الروسي عبر خط أنابيب Druzhba، الذي بناه السوفيات، إلى بولندا. وفي أواسط التسعينيات، كانت شركتهما – J&S – تورّد ٦٠% من النفط الروسي الخام.

كيف تمكن هذان المهاجران من تحقيق هذه المكانة في "الشرق المتوحش" من روسيا في تسعينيات القرن العشرين؟ "نحن نلبي حاجات الاثنين معاً [المنتجين والمستهلكين]، ولا نتردد في المجازفة"، قال جانكيليفيتش. "لم يحدث قطّ أن خيّبنا ظنّ شركائنا في بولندا".[٢٤]

أما الآخرون فكانوا أقل حماسةً للدور الذي أدّاه هذان الرجلان. فعندما رفع بعض الأوليغاركيين الروس الأقوياء قضية ضد موظفين لديهما كانا يبيعان النفط بتهمة تلقّي الرّشى، كشفت القضية عن دفع J&S لمبلغٍ وصل إلى ١,٧ مليون دولار. وقد وصف القاضي هذا المبلغ على أنه واحد من بضع "عمولاتٍ أو رِشىً سرية" تلقاها الموظفان.[٢٥] (وعندما سُئلَ جانكيليفيتش وسمولوكاوسكي عن هذه القضية، قالا إنهما لم يتعرضا لأيّ اتهامات قانونية وإنهما كانا مستعدين لدحض أي مزاعم بهذا الشأن).[٢٦]

في الوقت الذي شرع جانكيليفيتش وسمولوكاوسكي في تجارة الكمبيوترات والثلاجات، كان هناك رجلان آخران يدخلان عالم تجارة النفط الروسي. ففي سان بطرسبورغ، التي كانت تسمى لينينغراد حينذاك، تلقّى جينادي تيمتشنكو Gennady Timchenko – وهو مهندس ميكانيك كهربائي شاب يتميز بالدماثة والثقة بالنفس – اتصالاً من صديق عرض عليه الدخولَ في التجارة النفطية. وقد تلقّف تيمتشنكو الفرصة فوراً.[٢٧]

وفي ذلك العالم الفوضوي الذي كان يميّز التجارة النفطية الروسية في التسعينيات، وجد تيمتشنكو نفسَه في مواجهة توربيورن تورنكفست Torbjörn Törnqvist، السويدي الذي كان قد أسس شركة جديدة بهدف تصدير المنتجات الروسية المكررة عبر إستونيا. بدأ الاثنان تاجرين متنافسين، ثم آلَ بهما الأمر إلى العمل معاً في واحدة من أنجح الشراكات في التجارة النفطية.

كانت تلك أوقاتاً خطرة بالنسبة إلى كل من يتعاطى في قطاع السلع الروسية. فقد ذاع صيتُ حروب الألومنيوم، لكن تجار النفط كانوا أيضاً يواجهون بعض الأخطار. ففي أحد الأيام اختفى شريكُ تورنكفست التجاري، ومن المرجح أنه تعرض للقتل، ما دفع تورنكفست للخوف على سلامته الشخصية. "بما أنني كنت مقرّباً منه، فقد

قررت البقاء خارج روسيا لسنة كاملة على الأقل"، قال تورنكفست. "كنت حذراً جداً لمدّة لا بأس بها".[٢٨]

أدّت صادراتُ تورنكفست النفطية عبر إستونيا إلى إدخاله في منافسة مع تيمتشنكو وشركاه. وعوضاً عن التورط في منافسة شرسة في إستونيا تودي بواحدٍ منهما، قرر الرجلان الدخولَ في شراكة تجارية. فقد تكاتف تيمتشنكو وشركاه مع تورنكفست وشركاه وأسسوا شركة أطلقوا عليها اسم Gunvor Energy. (Gunvor هو اسمُ فتاة سويدية يعني "يقظ في الحرب" في اللغة النورسية القديمة).[٢٩]

وعندما تنازع بعض الشركاء في Gunvor Energy مع تورنكفست، وقف تيمتشنكو مع السويدي ضد زملائه القدامى وطردهم. ومن ثم أسس الرجلان شركة جديدة في سنة ٢٠٠٠ أسمياها Gunvor International.

***

حتى ذلك الوقت، كانت التجارة النفطية التي يديرها هذان الرجلان مربحة، لكنها كانت محدودة. فقد كانت أرباحهما تقتصر على عشرات الملايين بدلاً من مئات ملايين الدولارات سنوياً.

لكن العصر الذهبي كان بانتظارهما. كان الاقتصاد الصيني يشهد ازدهاراً ملحوظاً ويعد بأرباحٍ خيالية لكل من يمتلك الواردات النفطية. ففي هذه البيئة نجح صدام حسين في إقناع التجار النفطيين العالميين بدفع كلفٍ إضافية في ظلّ خطة النفط–مقابل–الغذاء. حالف الحظُّ شركتي Mercuria وGunvor؛ فقد كانتا في المكان الصحيح، والزمان الصحيح، وتتمتعان بارتباطاتٍ تمكنهما من تحصيل كميات كبيرة من النفط.

كان الإنتاج النفطي الروسي يشهد شيئاً من الازدهار أيضاً. فبعد انهيارٍ في الإنتاج في مطلع التسعينيات نتيجة انهيار الاقتصاد الروسي الناجم عن سقوط الشيوعية، تعافى القطاعُ النفطي بسرعة كبيرة في مطلع العقد الأول من الألفية الثالثة. وفي هذا الوقت، كانت ملكية هذه الصناعة قد تركزت في أيدي ثلّةٍ من الأوليغاركيين الأقوياء الذين حوّلوا اهتمامَهم من حماية أسهمهم إلى تطوير شركاتهم. ففي الفترة الواقعة بين عامي

١٩٩٩ و٢٠٠٥، توسع الإنتاج النفطي الروسي بنسبة تزيد عن ٥٠٪،[٣٠] ما أدى إلى تزايد الصادرات.

وبصفتهم الحلقة التي تربط بين المنتجين الروس والنظام المالي العالمي، اكتسب التجارُ أهمية سياسية جديدة بالنسبة إلى الدولة الروسية. فقد أدرك الرئيسُ الروسي الجديد، فلاديمير بوتين، أن النفطَ يعني المالَ والسلطة معاً. ومع محاولات "الكرملين" لتعزيز سيطرته على القطاع النفطي، فتحت Mercuria وGunvor أبواباً جديدة للمبيعات النفطية الروسية، وساهمت في استمرار تدفق الدولارات إلى الدولة الروسية.

بالنسبة إلى Mercuria، كان ذلك يعني ريادة التجارة النفطية بين اثنتين من أهم القوى الجيوسياسية في القرن الجديد: موسكو وبكين. فمع ارتفاع الإنتاج النفطي الروسي في مطلع العقد الأول من الألفية الثالثة، كانت J&S قد باشرت شراء كميات من النفط الخام أكبرَ من تلك التي يمكنها بيعها في بولندا. ثم بدأت الشركة في التصدير، فكانت تنقل النفط من سيبيريا إلى بولندا ومن ثم إلى ميناء غدانسك على ساحل "بحر البلطيق"، ومن هناك إلى جميع أنحاء العالم بواسطة الناقلات البحرية.

لكن جانكيليفيتش وسمولوكاوسكي أدركا أنه لن يكون بمقدورهما بناء تجارة نفطية عالمية بمفردهما. ولذلك تواصلا مع ماركو دَناند Marco Dunand ودانييل جايغي Daniel Jaeggi، وهما تاجران معروفان بذكائهما التجاري وطموحهما الجامح. كان الرجلان قد درسا معاً في جامعة جنيف ثم عملا معاً في سلسلة من الشركات التجارية الرائدة.

في سنة ٢٠٠٤، عقد جايغي ودَناند صفقة مع شركة J&S. وقد نصت الصفقة على تأسيس شركة قابضة جديدة تابعة لمجموعة J&S في قبرص تحمل اسم J&S Holding. قلّص جانكيليفيتش وسمولوكاوسكي حصتهما إلى ٦٢٪، وحصل كلٌّ من دَناند وجايغي على حصة بمقدار ١٥٪، بينما حصل فاديم لينتسكي Vadim Linetskiy وبافل بوجدل Pavel Pojdl – وهما عضوان في فريق J&S – على نسبتي ٧٪ و١٪، على التوالي.[٣١]

يقول دَناند إنه استثمر هو وجايغي "جميع الأموال" التي يملكانها للحصول على أسهمهما في الشركة. لكنهما حصلا أيضاً على قرضٍ كبير من جانكيليفيتش

وسمولوكاوسكي اللذين وافقا على تسديد المبلغ من أرباح الشركة المستقبلية. ومن رأس المال الأولي البالغ ٢٥٠ مليون دولار، كانت حصة دَناند وجايغي في الشركة تساوي ٧٥ مليون دولار. وتبعاً لهذه الصفقة، يُخوّل دَناند وجايغي بإدارة الشركة، ومن ثم يعمل جانكيليفيتش وسمولوكاوسكي على تقليص حصتهما تدريجيًا. "لقد سلّمانا المفتاح ومضيا"، يقول دَناند.[٣٢]

تبيّن لاحقاً أن القرار في غاية الذكاء. إذ طالما آمن دَناند بأن الازدهار الصيني سيعمل على تثوير السوق النفطية. وسرعان ما باشرت الشركةُ شحنَ النفط الروسي، عبر غدانسك في بولندا، إلى الصين. وسوف تتنامى أهمية هذا التدفق التجاري خلال السنوات التالية مع دخول التجار الآخرين إلى درجة أن روسيا اليوم هي واحدة من أكبر مورّدي النفط إلى الصين.

نمَت الشركة بمعدل متسارع جداً. ففي سنة ٢٠٠٩، سجل الربحُ الصافي للشركة رقماً قياسياً بلغ ٤٥٤ مليون دولار.[٣٣] كانت الشركة قد غيرت اسمها في ذلك الوقت إلى Mercuria، لكنّ جانكيليفيتش وسمولوكاوسكي ظلّا يملكان حصصاً كبيرة في الشركة.[٣٤] كان الاثنان يظهران في حفلات الشركة - جانكيليفيتش على الغيتار وسمولوكاوسكي على البيانو - ويعزفان بعض مقطوعات "الروك" الكلاسيكية لتجار Mercuria المتواجدين في الحفلة.

كانت قدرتهم على ربط الواردات النفطية الروسية بالطلب الصيني أثناء ازدهار السوق كفيلة بإثرائهم جميعاً. فبين عامي ٢٠٠٧ و٢٠١٨، كانت Mercuria قد جنت أرباحاً، بعد اقتطاع الضرائب، تصل إلى ٣,٩ مليار دولار. وبعد تقليص الشريكين الأصليين لأسهمهما، استثمرت بكين في الشركة، فاشترت الشركة الحكومية China National Chemical Corporation حصة الأقلية في Mercuria.

إن كانت Mercuria قد كشفت عن الأموال التي يمكن تحصيلها من نقل النفط الروسي إلى الصين، فإن منافسها الرئيس Gunvor قد أماط اللثام عن طريقة أخرى للتطور والنمو تتمثل في العلاقات السياسية. كان تيمتشنكو وتورنكفست يعملان منذ زمنٍ على بناء العلاقات مع شخصيات مهمة في عالمَي السياسة والتجارة الروسيين. لكن واحدة من تلك العلاقات ستؤدّي الدورَ الأبرزَ في تشكيل مستقبل الشركة مع

وصول فلاديمير بوتين إلى سدّة الرئاسة في ٣١ كانون الأول/ ديسمبر ١٩٩٩.

كان تيمتشنكو وشركاه قد تعاملوا مع بوتين للمرة الأولى في مطلع التسعينيات، عندما كان مسؤولاً عن العلاقات الاقتصادية الخارجية لمدينة سان بطرسبورغ. ومع نهاية العقد، كان بوتين يتهيأ لاستلام الرئاسة وكان تيمتشنكو تاجر نفطٍ كبيراً بدأ للتو عمله تحت اسم Gunvor. بقي الرجلان على تواصل؛ ففي سنة ١٩٩٨، رعى تيمتشنكو وآخرون نادياً للجودو ونصّبوا بوتين - الذي طالما كان مولعاً بالجودو منذ طفولته - رئيساً فخرياً للنادي.

لسنوات طويلة، كان تيمتشنكو يتباهى بصداقته مع بوتين. وفي سنة ٢٠١٤، وصف الرئيسُ الروسي تيمتشنكو بأنه واحد من "معارفي المقرّبين - من أصدقائي".[٣٥] وقد أعلن تيمتشنكو بدوره أن كلبته كانت جروةَ كلبةِ بوتين، وقد قدمها له هديةً في سنة ٢٠٠٤.[٣٦]

حقق تيمتشنكو وGunvor أكبر نجاحٍ لهما بعد أن صار بوتين رئيساً لروسيا. فبعد الفوضى التي وَسمت مرحلة التسعينيات في روسيا، وعد بوتين بإحلال النظام والاستقرار والقيادة القوية. وعلى غرار الكثير من الروس العاديين، كان بوتين مستاءً من أفراد الطبقة الأوليغاركية والطريقة التي استغلوا فيها الدولة الروسية الضعيفة خلال رئاسة بوريس يلتسن Boris Yeltsin، الذي حكم روسيا بين عامَي ١٩٩١ و١٩٩٩، باستيلائهم على موارد البلاد بأسعار بخسة.

عندما جاء بوتين إلى السلطة قبيل مطلع الألفية الثالثة، قدم للطبقة الأوليغاركية عرضاً ضمنياً مفاده أنه لن يسعى إلى إلغاء صفقات الخصخصة التي حصلوا على ثرواتهم من خلالها مقابل بقائهم خارج العمل السياسي. لكن التوتر بقي كامناً تحت السطح. وكان ميخائيل خودوروفسكي Mikhail Khodorkovsky، مالكُ شركة Yukos النفطية، الأوليغاركي الذي تمادى في اختبار موقف بوتين هذا.

كان خودوروفسكي - الرجل المهووس بقراءة الكتب والبالغ أربعين عاماً - قد أصبح في سنة ٢٠٠٣ الأوليغاركي رقم واحد في روسيا والرجل الأكثرَ ثراءً في البلاد كلها. أسس خودوروفسكي، الذكي والطموح، جمعية تعاونية في نهاية الثمانينيات مع ظهور الأعمال التجارية الخاصة للمرة الأولى في الاتحاد السوفياتي. وسرعان ما

تحولت جمعيته المسماة Menatep إلى مصرف وصارت بسرعة كبيرة واحدة من أكبر وأشرس الشركات الخاصة في البلاد، متمتّعةً بشبكة واسعة من العلاقات الحكومية. وعندما أطلقت حكومة يلتسن الضعيفة خطتها المشؤومة المتمثلة في القروض-مقابل-الأسهم، سيطر خودوروفسكي على حصة ضخمة في شركة Yukos النفطية مقابل ٣٠٩ مليون دولار فقط.[٣٧] وبعد ذلك بعقدٍ واحد، كان قد حوّلها إلى الشركة المدللة لدى الصناعة النفطية الروسية، فبلغت قيمتُها السوقية أكثر من ٢٠ مليار دولار.

لكن Yukos كانت أيضاً نموذجاً لكل ما يُغضب بوتين وحلفاءه من أوليغاركيي التسعينيات. فقد كانت أحدَ أشرس المستخدمين للشركات الأجنبية والمناطق الاقتصادية الخاصة المتميزة بالضرائب المتدنية بهدف تقليص الضرائب المستحقة عليها. كما كانت واحدة من الشركات التجارية المؤثرة والنافذة في روسيا.

أصبح خودوروفسكي أكثر جرأة واستفزازاً. فقد واجه بوتين حول مسألة الفساد في لقاءٍ متلفزٍ في "الكرملين". قال إنه سيتقاعد من Yukos في سنة ٢٠٠٧ – أي في السنة التي سيكون على بوتين ترك الرئاسة بناءً على الدستور – وفسح المجالَ أمام التكهنات القائلة باهتماماته السياسية.[٣٨] كما أنه بدأ التفاوض مع ExxonMobil و Chevron لبيعهما حصّة في Yukos. حتى إنه كان على وشك إتمام صفقةٍ تقضي بدمج Yukos مع Chevron لتأسيس أكبر شركة نفطية في العالم.[٣٩]

في ٢٥ تشرين الأول/ أكتوبر ٢٠٠٣، توقفت طائرة خودوروفسكي التي كانت تحلق فوق سيبيريا للتزود بالوقود فوجدت نفسها محاطة بالقوات الخاصة. اعتُقلَ أثرى رجلٍ في روسيا. وسوف يقضي العقدَ التالي في السجن بتهمِ الاحتيال والتهرب الضريبي والاختلاس. وبعد ذلك بسنة، ومع تصاعد الاتهامات الضريبية ضد Yukos، استولت الشركة النفطية الروسية الحكومية Rosneft على أصلها الرئيس المتمثل في تجارة ضخمة لإنتاج النفط في قلب سيبيريا.

كانت تلك واحدة من اللحظات المميزة لرئاسة بوتين: ليس بوسع أيٍّ من الشخصيات الأوليغاركية الاستحواذ على سلطة تفوق سلطة "الكرملين"، وليس بوسع أي تاجر روسي الإثراء إلا بموافقة الرئيس، وأن الموارد الطبيعية الروسية هي ملكٌ للدولة. وقد تحوّل ذلك الحدثُ إلى مشجبٍ للانتقادات الموجهة إلى بوتين في روسيا

وعلى الساحة الدولية، كما صار محورَ معركة قانونية كلفت مليارات الدولارات بين الحكومة الروسية وحاملي أسهم Yukos.

بالنسبة إلى Gunvor، كان ذلك معبراً إلى عالم التجارة النفطية الواسع.

فمع انهيار Yukos نتيجة الضغط الذي ولّدته حملة "الكرملين" الموجهة ضدها، كانت Gunvor جاهزة لمساعدة الدولة الروسية في استمرار تدفق النفط. وفجأة صارت هذه الشركة التجارية، التي لم تكن معروفة من قبل، ركيزة أساسية مع سعي بوتين إلى فرض هيمنة الدولة على الصناعة النفطية الروسية.

التزمت Gunvor الصمت حيال قضية Yukos لسنوات. فعندما سُئل تيمتشنكو عنها في إحدى مقابلاته القليلة، قال: "لا أرغب في إبداء الرأي حول شركة لا يربطني بها أي شيء".[٤٠]

لكن تورنكفست مستعدٌ الآن للخوض في سقوط خودوروفسكي والدور الذي لعبته Gunvor في دعم الدولة الروسية بعد ذلك.

يقول تورنكفست إنه كان يعرف مسبقاً أن Yukos آيلة إلى الانهيار. "لم أكن أعرف تماماً ما الذي سيحدث، لكنهم قالوا لي إن شيئاً ما سيحدث"، قال تورنكفست. لكنه رفض الإفصاحَ عن الجهة التي أسرّت له بتلك المعلومة. "أخبروني أن أكون مستعداً للاتّجار بكميات ضخمة".[٤١]

يقول تورنكفست إن خودوروفسكي قد ارتكب خطأين. الأول هو تجاهل تحذير بوتين بتحاشي التدخل في السياسة الروسية. والثاني هو كلامه حول رغبته في بيع Yukos لشركةٍ نفطية أميركية. "يمكنك أن تتخيل الغضب الناجم عن تلك التصريحات. لقد حصل هؤلاء على ذلك كله مجاناً. لم يدفعوا أي ثمنٍ مقابل ذلك؛ وضعوا أيديهم عليه. والآن سيبيعونه لشركة أميركية متعددة الجنسيات؟".

"كانت تلك اللحظة التي قرروا فيها الانقضاض عليه"، يقول تورنكفست. "وهم صريحون في هذا الشأن... إذا سمحنا بحدوث ذلك، فإن روسيا آيلة إلى التفتت والانهيار. وسوف تُبدّد الثروات الروسية، ولن يحصل الشعب الروسي على شيء منها".

بعد الاستحواذ على حقول Yukos النفطية، كانت Gunvor جاهزة للمساعدة في

بيع النفط. حتى ذلك الوقت، كانت تلك الشركة التجارية تبيع كميات قليلة من النفط الخام وتركز، عوضاً عن ذلك، على المنتجات النفطية المكررة. أما الآن فيُسألُ تورنكفست فجأة عن قدرته على التعاطي مع كميات ضخمة شهرياً. "أدركتُ على الفور أنها فرصة العمر. اتصلتُ بالمسؤول المالي وقلت له: لا أعرف كيف ستتدبر ذلك، ولكن عليك أن تتواصل مع BNP Paribas وتحصل على خط ائتمانٍ فوري".

يقول تورنكفست إنه لم يكن التاجرَ الوحيد الذي تلقى هذه الدعوة إلى التحرك الفوري. لكن Gunvor سرعان ما أصبحت الشركة الأكبرَ حيث كانت تتعامل – تبعاً لتقديرات تورنكفست – مع ٦٠% من صادرات Rosneft المنقولة بحراً. فمن لاعبٍ صغير، تحولت Gunvor فجأة إلى جزءٍ أساسي من السوق النفطية العالمية. وفي سنة ٢٠٠٨، عندما تجاوزت الأسعار ١٠٠ دولار للبرميل الواحد وصارت السيطرة على النفط مفتاحاً للنجاح، كانت الشركة أكبر تاجرٍ للنفط الروسي، إذ كانت تدير في مرحلة من المراحل ٣٠% من صادرات البلاد المنقولة بحرياً.[٤٢]

مع تعزيز بوتين لموقعه داخل البلاد وخارجها، كانت Gunvor إحدى الشركات الرئيسة التي تعمل خلف الستار للحفاظ على تدفق النفط الروسي إلى العالم. وقد جنَت Gunvor أرباحاً هائلة من نشاطها هذا. وقد بقيت أرباحُ الشركة الأولى موضوعاً للتخمينات والتكهنات. أما الآن فإن Gunvor تقول إنها حققت أرباحاً سنوية بين عامي ٢٠٠٥ و٢٠٠٩ وصلت إلى نحو ٣٤٧ مليون دولار[٤٣]. فقد ارتفعت قيمتُها السهمية من ٢٤٥ مليون دولار في سنة ٢٠٠٥ إلى ما يقارب ١,٤ مليار دولار في سنة ٢٠٠٩ – وهو نموٌّ مذهل، حتى بمعايير صناعة التجارة السلعية في الدورة السلعية الممتدة.

كيف أمكنَ لشركة تجارية مغمورة أن تجني هذه الأموال كلّها؟ هل جاءت أرباحُ Gunvor على حساب الشركة النفطية الروسية الحكومية؟ "تحولت Rosneft فجأة إلى مالكٍ لأكبر شركة نفطية هناك... لم يكن لديهم أي نوع من أنواع التنظيم. لم يكن لديهم أي شيء. وهذا هو الموقع الذي ترغب أن تكون فيه كتاجرٍ. فهل تستغل الوضع أم لا؟ بالطبع ستستغله"، يقول تورنكفست. "هكذا هم التجار. يسعون إلى التواجد هناك واستغلال الوضع القائم. لذلك أنا لا أقول إننا استغللنا Rosneft. لكننا انتهزنا الفرصة المتاحة أمامنا في ذلك الوضع".

لكن بقي السؤال حول صعود Gunvor إلى ذلك الموقع المتقدم في القطاع النفطي الروسي – الذي يشكل أحد العوامل الأساسية لسلطة الدولة ونفوذها – بتلك السرعة. أنكر تيمتشنكو، مراراً وتكراراً، أنه تلقى أي معاملة خاصة نتيجة علاقته بالرئيس الروسي.[٤٤] لكن الشكوك حول هذه العلاقة ألقت بظلالها على Gunvor طوال السنوات اللاحقة وفرضت، في نهاية المطاف، تصفية حساباتٍ درامية.

ومرة أخرى، وفرت روسيا وبقية بلدان الاتحاد السوفياتي السابق ثرواتٍ ضخمة لشركات السلع التجارية. ولكن على النقيض من التسعينيات، لم تتأتَّ الأرباحُ هذه المرة من الفوضى الناجمة عن انهيار النظام القائم بل من قدرة المنطقة على زيادة الطاقة الإنتاجية مع تكالب الصين والأسواق الناشئة الأخرى على النفط. كانت Mercuria وGunvor الرابحين الرئيسين. فمع نهاية تلك الفترة، كانت الشركتان قد حققت المركزين الرابع والخامس عالمياً كشركتين نفطيتين مستقلتين. وخلال السنوات العشر التي سبقت سنة ٢٠١٨، وصلت أرباح الشركتين معاً إلى ٦،٦ مليار دولار. ذهب معظمها إلى ستة اشخاص فقط: جانكيليفيتش، وسمولوكاوسكي، ودَناند. وجايغي، وتيمتشنكو، وتورنكفست.[٤٥]

كانت حكاية هؤلاء – على غرار برنامج النفط–مقابل–الغذاء – شاهداً على الطريقة التي عملت فيها أسعار النفط المرتفعة على إعادة رسم ملامح الاقتصاد العالمي، من ناحية تمكينِ القادة المستبدين الأغنياء بالنفط وإعطاء دورٍ مؤثرٍ للتجار عبر تزويدهم للسوق بالنفط الذي تحتاجه.

ولكن مع تسارع هذا الازدهار السلعيّ، لم تكن حتى الثروات الطبيعية للاتحاد السوفياتي السابق كافية لإشباع شهية السوق إلى المزيد من الموارد. ولذلك تحول تجارُ السلع إلى منطقة جديدة تمثلت في قارةٍ تشكل واحداً من أغنى مصادر العالم للموارد الطبيعية وأصعبها أيضاً: أفريقيا.



الفصل العاشر

الوجهَة أفريقيا

عند الساعة السابعة صباحاً، يحصل ازدحامٌ خانق على الطريق المؤدي إلى خارج كولويزي.

في كل مكانٍ على طول هذه الطريق تجد علاماتٍ تذكرك أن الصناعة التعدينية هي المهيمنة في هذه المنطقة الترابية المتطاولة في قلب أفريقيا. فهناك صفوفٌ من المطارق والمعاول البدائية المعروضة للبيع على جانبي الطريق لتزويد الرجال والصبيان الذين يمضون في ثيابهم المتسخة كل يومٍ إلى طرف المدينة ويبدؤون الحفرَ بأيديهم العارية.

يمر الطريق بجانب الأبنية الفخمة التي شيّدها المستعمرون البلجيكيون الذين بدؤوا عمليات التنقيب الأولى في هذه المنطقة في سنة ١٩٠٦. ومن ثم يمر بثمار الصناعة التعدينية الأكثر حداثة: الكازينوهات والمطاعم التي تحمل لوحاتٍ مكتوبة بالإنجليزية والفرنسية والصينية لمساعدة الباحثين عن الثروة في كولويزي في قضاء مساءاتهم الطويلة وتفريغ جيوبهم من بعض الدولارات التي يحملونها.

لا أحد هنا يقود السيارة ليلاً عندما تمتلئ الطرقات بالعصابات الجوالة على الدرّاجات الآلية. ومع انبلاج الفجر يمضي الجميعُ إلى أشغاله، حيث تُحمّل الشاحنات بالمعادن والسبائك الخام، وتشرع الناقلات في تحميل الفيول أو الأسيد، وتبدأ سيارات الجيب بنقلِ المديرين التنفيذيين والمستشارين الأجانب.

يعبر الطريقُ الخارج من كولويزي نهرَ "لوالابا" الذي يمثل أكبر شاهدٍ على نهر

"الكونغو" العظيم. ومن ثم تنفرج الوجهة أخيراً عن هضبة ترقد في المسافة الممتدة حيث تتوجه معظم الشاحنات.

هذه هي "موتاندا"، الواقعة في جمهورية الكونغو الديموقراطية، التي تشكل أغنى خزانٍ معدني في العالم كله. وفي داخل التلة، هناك ثلاث حفرٍ يبلغ عمق كل منها ١٥٠ متراً، حيث تتلوّى الشاحناتُ المحملة بالنحاس الخام صعوداً ونزولاً مثل خطٍّ متعرج من النمل.

إن مالكَ هذه الخلية النشطة في واحدة من أبعد وأصعب المناطق التعدينية هو شركة Glencore.

تشكل "موتاندا" رمزاً للتهافت على أفريقيا الذي أمسك بتلابيب صناعة الموارد في العقد الأول من الألفية الثالثة. فمع تسارع الدورة السلعية المديدة، لم يعد بوسع شركات التعدين والشركات النفطية والتجار تجاهل ثروات أفريقيا. فعلى مدى عقود، تغاضت الشركات الغربية الكبرى عن هذه القارة لكونها نائية ومتخلفة وغارقة في الفساد. أما الآن فراحت تتسابق للاستثمار فيها.

وفي الطليعة كانت شركات السلع التجارية من أمثال Glencore. إذ كانت تشتري السلع الأفريقية، وتستثمر في مناجمَ مثل "موتاندا"، وتساهم في تمويل الحكومات الأفريقية. وقد قامت، في سياق هذا كله، بدعم وتعزيز عددٍ من القادة المستبدين الذين يفتقدون إلى القاعدة الشعبية. كما أسست روابطَ جديدة بين السلع الأفريقية والمصانع الصينية، وبين الحكام الأفارقة اللصوص والحسابات المصرفية في لندن وسويسرا.

بالنسبة إلى Glencore، التي خرجت من الصراع المحموم على الموارد بامتلاكها لـ"موتاندا"، كان السباقُ إلى أفريقيا نعمةً بقدر ما كان نقمة. إذ إنها ستشكل أساس الثروة التي جنتها الشركة، لكنها ستكون أيضاً الغيمة الداكنة التي ستخيّم على مستقبلها.

تقوم معظمُ البلدان الأفريقية بتصدير السلع، ولا شيء آخر يُذكر.[١] وهذا يعني أن ثروات أفريقيا قد تنامت ونقصت مع تنامي وتعثر أسواق السلع. كانت خمسينيات وستينيات القرن العشرين، حين استقل عدد من البلدان الأفريقية عن القوى الاستعمارية الأوروبية، المرحلة الذهبية بالنسبة إلى هذه القارة. فبعد الحرب العالمية الثانية، كانت أوروبا وآسيا بحاجة إلى السلع اللازمة لإعادة الإعمار والبناء، ما دفع التجارَ للسفر إلى

أفريقيا بحثاً عن النحاس والمعادن الأخرى.

لكن سرعان ما تحوّل اعتمادُ أفريقيا على الموارد الطبيعية إلى مشكلة حقيقية. فأسعارُ السلع المتدنية، وسوء الإدارة، والفساد، والحروب، والإرث الاستعماري شكلت مجتمعةً عائقاً أمام تطور القارة خلال معظم سنوات الثمانينيات والتسعينيات. وفي سنة ٢٠٠١، لم يعد حجم اقتصاد البلدان الأفريقية ما كان عليه سابقاً في سنة ١٩٨١.[٢]

إضافة إلى ذلك، هبط معدّل الإنتاج السلعي أيضاً في القارة. فقد حدّت الأسعارُ المتدنية من فرص الاستثمار، ولم تُستبدل البنية التحتية المتآكلة، وأتت الحروبُ على المناجم والحقول النفطية والمزارع، كما أبعدَ الفسادُ والدكتاتورية المموِّلين الأجانب. كانت البلد التي تحمل الآن اسمَ جمهورية الكونغو الديموقراطية فيما مضى واحداً من أكبر منتجي النحاس في العالم، فكانت تورّد أكثر من ٧% من إنتاج النحاس العالمي. وبعد عشرين سنةً، هبط إنتاجُها إلى ٠,٣% من الإنتاج الإجمالي العالمي[٣]. فقد تحولت زيمبابوي من سلّة خبز إلى بلدٍ جائعة. وكانت الكميات التي تضخّها نيجيريا في سنة ١٩٩٩، عند عودة الديموقراطية بعد عقودٍ من حكم اللصوص العسكري، أقل من تلك التي كانت تنتجها في سنة ١٩٧٩.[٤] باختصار، كانت أفريقيا بالنسبة إلى المستثمرين الأجانب "القارة الميؤوس منها".[٥]

لكن تجار السلع جنوا الأرباحَ في أفريقيا حتى خلال السنوات العجاف؛ فقد كانت تلك الفترة التي قام فيها مارك ريتش وجون ديوس بخرق الحظر الذي فرضته "الأمم المتحدة" وتزويد جنوب أفريقيا بالفيول. ولكن بصورة عامة، ركزت الشركات التجارية اهتمامَها على مناطقَ أخرى. فمع هبوط معدل الإنتاج السلعي خلال الثمانينيات والتسعينيات، لم يكن هناك شيء تستطيع هذه الشركات شراءه في أفريقيا. ومع تدهور النشاط الاقتصادي، لم يكن هناك الكثير لبيعه إلى أفريقيا أيضاً.

ثم بدءاً من مطلع العقد الأول من الألفية الثالثة، استنهضَ الازدهارُ الصيني أسواقَ السلع، ما أدى إلى تغيّرات درامية في وضع القارة الأفريقية. لم تعد المصادر التقليدية للتوريد السلعي – مثل الولايات المتحدة، وكندا، وأستراليا، والشرق الأوسط، وأميركا اللاتينية – كافية. فإذا كان العالمُ بحاجة إلى كميات أكبر من الموارد الطبيعية، فعلى

هذه الصناعة أن تبحث عنها في أماكنَ أبعد من ذلك. وكان الجواب هو أفريقيا.

هرعَ تجارُ السلع إلى أفريقيا، ولم يكتفوا بالاتّجار مع البلدان الأفريقية بل استثمروا أيضاً في المناجم والحقول النفطية وعمليات المعالجة الزراعية. أما بالنسبة إلى الاقتصاد الأفريقي، فقد عادت السلع لتشكل نعمة كبيرة. فخلال عقد واحد من ارتفاع الأسعار بين عامي ٢٠٠١ و٢٠١١، نما حجمُ الاقتصادُ الأفريقي بنسبة أربعة أضعاف.[٦]

أثرى تدفق الدولارات من مبيعات السلع جيلاً من القادة الأفارقة، ما عمل على تعزيز النخب السياسية القائمة على الرغم من فسادها وافتقارها إلى الدعم الشعبي. أصبح تجارُ السلع حلقة وصلٍ في زاوية جديدة من النظام المالي العالمي، فعملوا على مساعدة الحكومات الأفريقية والسياسيين الأفارقة لتحصيل الأموال في الغرب. وسرعان ما بدأ الكثيرون بإيداع أموالهم في الغرب أيضاً، حيث كانوا يضعون اللمسات النهائية على صفقة سلعية خلال النهار قبل الانصراف إلى لياليهم الحارة في لندن وباريس.

وفي أحد الأمثلة التي خرجت إلى العلن بفضل قضية فسادٍ أميركية، كانت وزيرة النفط النيجيرية ديزاني آليسون-مادويكي Diezani Alison-Madueke تمنح العقودَ النفطية، بين عامي ٢٠١١ و٢٠١٥، لتاجرين محليين كانا يكافئانها بتمويل حياةٍ مترفة لها ولعائلتها. فقد اشتريا لها الهدايا بما في ذلك بعض الشقق في لندن وضواحيها وجهّزا هذه الشقق بمفروشات وأعمالٍ فنية تساوي ملايين الدولارات. لكن الرجلين اللذين كانا يحصلان على العقود النفطية لم يكونا مهتمين بالتجارة. إذ كانت شركتاهما تعيدان بيع النفط إلى شركات التجارة السلعية، وكان من أبرز هذه الشركات Glencore التي اشترت ما قيمته ٨٠٠ مليون دولار من هذا النفط. ورغم أن الولايات المتحدة لم تنوّه إلى أي خروقات قامت بها Glencore، فمن الواضح أن تمويل هذا الفساد المزعوم لم يكن ممكناً من دون شركة التجارة السلعية.[٧]

كما أصبح التجارُ قناةً مهمة في آلية الاقتصاد العالمي الجديدة التي تمثلت في تنامي التدفق التجاري بين بلدان الأسواق الناشئة دون المرور بالغرب. وبما أن الازدهار قد بدأ في الصين، فمن غير المستغرب أن ينتهي معظم السلع التي اشتراها التجارُ في أفريقيا هناك. وسرعان ما ستتتبّع الصين آثارَ تجار السلع بهدف الاستثمار المباشر في

أفريقيا، وسوف تشكل تلك الخطوة مرحلة جديدة من الاستثمار الصيني الذي سيجعل من بكين أحد اللاعبين المهمين في القارة الأفريقية.

وبالنسبة إلى التجار أنفسهم، فقد كانت التجارة في أفريقيا تنطوي على عددٍ من التحديات. إذ إن العمل في هذه القارة يحتّم اللقاء بالقادة الدكتاتوريين القساة، والسياسيين الفاسدين، والأثرياء المحليين الجشعين. وفي حالات عدة، كان يتمثل الحلُّ لدى تجار السلع في اللجوء إلى مجموعة متنافرة من العملاء والمستشارين لتسيير علاقاتهم مع الشخصيات البارزة المحلية. وكان هؤلاء العملاء على شاكلة إيلي كاليل Ely Calil، وهو أحد أبرز الوسطاء في المنطقة حيث كانت علاقاته تمتد من نيجيريا إلى الكونغو، ومن سنيغال إلى تشاد.

وفي بعض الحالات، كان دورُ هؤلاء العملاء أو المستشارين بسيطاً للغاية؛ إذ كانوا يوفرون طبقة عازلة بين تجار السلع والرّشى والأموال الأخرى التي يتوجب دفعها لضمان تدفق النفط والمعادن. "ليس هناك أي طريقة للعمل في 'العالم الثالث' من دون إثراء القادة الحكوميين"، قال كاليل. ثم وضّحَ الطريقة التي تتقدّم بها الرّشى للقادة الأفارقة: "في الماضي، كنت تعطي الدكتاتور حقيبة مليئة بالدولارات، أما الآن فإنك تدفع له مقابل الأسهم التي تحصل عليها، أو تشتري عزبة من عمّه أو أمّه بعشرات أضعاف القيمة التي تساويها".[٨]

وفي حالات أخرى، كان عملُ هؤلاء العملاء إجرائياً؛ إذ يعالجون بعض القضايا اللوجستية العالقة في البلدان الأفريقية التي يعرفونها أكثر من التجار الذين يعملون لديهم، أو تحريك شبكة واسعة من العلاقات للتعاطي مع المعاملات الورقية أو المتاريس المنصوبة في الطرق.

كانت Glencore تعتمد في جمهورية الكونغو الديموقراطية على تاجر ألماس إسرائيلي تربطه علاقة صداقةٍ مع رئيس البلاد الشاب اسمُه دان غيرتلر Dan Gertler.

تحتوي جمهورية الكونغو الديموقراطية، التي تبلغ مساحتها ثلثي مساحة أوروبا الغربية، على واحدة من أغنى مناطق العالم بالمعادن. طالما كانت هذه الجمهورية، التي عرفت سابقاً باسم زائير و"كونغو البلجيكية"، واحدة من أهم مورّدي المعادن إلى السوق العالمية على مدى قرنٍ كامل.

فقد استُخدمُ اليورانيوم الكونغولي، المستخرج من منجم يبعد نحو ٨٠ كيلومتراً عن "موتاندا"، في مشروع مانهاتن لإنتاج القنبلة الذرية الأولى التي أُلقيَت على هيروشيما في الأيام الأخيرة من الحرب العالمية الثانية. كما استُخدم النحاس الكونغولي لاحقاً في إعادة بناء اليابان وأوروبا. كما أن البلادَ غنية بالمعادن التي تغذي الحياة الحديثة، مثل الكوبالت المستخدم في البطاريات ذات الأداء العالي كتلك التي تُستخدم في السيارات الكهربائية، والتنتالوم الذي يستخدم في الهواتف النقالة.

ولكن في سنة ١٩٦٥، وصل موبوتو سيسي سيكو Mobutu Sese Seko إلى السلطة. وسرعان ما عمل موبوتو – الدكتاتور اللص الذي سيحكم البلادَ لأكثرَ من ثلاثة عقود – على تأميم صناعة التعدين. وقد جلبت هذه الثروات المعدنية الأموال الطائلة لموبوتو وموّلت نزواته الغريبة، مثل تحويل القرية التي ولد فيها إلى قصرٍ فخم مزودٍ بمدخل طويلٍ يمتد عبر الغابة ويكفي لهبوط طائرة Concorde. ومع هبوط أسعار المعادن في ثمانينيات وتسعينيات القرن العشرين، انهارت الصناعة المعدنية الكونغولية. ونتيجة لوفرة الموارد في أماكنَ أخرى، انسحب تجار المعادن والسلع العالميون إلى مناطقَ أكثر سهولة وملاءمةً لأعمالهم التجارية.

وصل دان غيرتلر إلى جمهورية الكونغو الديموقراطية للمرة الأولى في سنة ١٩٩٧، وهو لا يزال في بداية العشرينات من العمر، بُعيدَ سقوط موبوتو الذي نجمَ عن نزاعٍ دموي.[٩] كان غيرتلر تاجر ألماس شابّاً ينحدر من عائلة ثرية تتاجر بالأحجار الكريمة، إذ أسس جدُّه "بورصة الألماس الإسرائيلية". كان لوران–ديزيريه كابيلا Laurent–Désiré Kabila، رئيس جمهورية الكونغو الديموقراطية الجديد، يخوض حرباً وحشية لتعزيز سلطته وكان بحاجة ماسّةٍ إلى الأموال.[١٠] اغتنمَ غيرتلر الفرصة. وفي آب/ أغسطس ٢٠٠٠، وافقت شركتُه على دفع ٢٠ مليون دولار للحكومة الكونغولية مقابلَ استيلائها الحصري على مبيعات البلاد من الألماس.[١١]

تعاظَمَ نفوذُ غيرتلر عندما تعرّض لوران–ديزيريه كابيلا للاغتيال في سنة ٢٠٠١ على يدِ أحد حرّاسه وأصبح ابنُه جوزيف كابيلا Joseph Kabila رئيساً للبلاد. وسرعان ما أصبح غيرتلر الصديق المقرب من الرئيس الشاب وحافظَ أسراره. كان الرجلان في العمر نفسه. ومع أن غيرتلر كان يعيش في إسرائيل، فإنّه كان يطير إلى

الكونغو بشكلٍ أسبوعي.

كان غيرتلر مستعداً لتقديم المساعدة السياسية والتجارية. ففي أواسط العقد الأول من الألفية الثالثة، عملَ وسيطاً بين كابيلا ومستشارة الأمن القومي الأميركي كوندوليزا رايسCondoleezza Rice عندما كان الرئيسُ الكونغولي الجديد لا يزال يسعى إلى إيجاد موطئ قدمٍ له على الساحة الدولية.[١٢] ومن بعد ذلك، تلقّى كابيلا دعوة من جورج و. بوش George W. Bush إلى "البيت الأبيض" في سنة ٢٠٠٧.[١٣] وهناك صورٌ موجودة في مكتب غيرتلر في تل أبيب – الذي يعمل أيضاً بمثابة مكتب دبلوماسي كونغولي – تُظهر غيرتلر وكابيلا معاً في العشرينات من العمر إلى جانب صورٍ جوية لمنجم النحاس والكوبالت الذي بناه مع Glencore.[١٤]

لكن علاقات غيرتلر لم تقتصر فقط على صداقته مع كابيلا. فقد أصبح مقرباً من أوغسطين كاتومبا موانكه Augustin Katumba Mwanke، الحاكم السابق لمقاطعة "كاتانغا" الغنية بالمعادن حيث يوجد منجم "موتاندا" وعرّابُ كابيلا. كان الدبلوماسيون الأميركيون، الذين وصفوا كاتومبا بأنه "شخص غامض وشنيع"، يعتقدون أنه يدير القسمَ الأكبر من ثروة كابيلا الشخصية.[١٥] اصطحبَ غيرتلر كاتومبا وزوجتَه في رحلة بحرية في "البحر الأحمر" ورتب لهما عرضاً قدمه الساحر المذهل يوري غيللر Uri Geller، تبعاً لسيرة كاتومبا الذاتية. كما يذكر في كتابه هذا كيف أنقذ غيرتلر حياتَه من خلال تأمين أطباء عالجوه. "منذ ذلك الوقت، صارت أفكارُه أفكاري"، كتب كاتومبا. "دان، يا صديقي، يا أخي التوأم على الرغم من كل ما يميّزنا عن بعضنا بعضاً، يشرّفني أن أكون الأخَ الذي لم تحصل عليه".[١٦]

مع تزايد الطلب الصيني على المعادن الكونغولية، كان غيرتلر على استعدادٍ تام. فقد أصبح البوابة المؤدية إلى ثروات الكونغو المعدنية مع نقصٍ في السلع لم يشهد العالم له مثيلاً منذ سبعينيات القرن العشرين. ومن ثم وسع تجارته وأخذ يستثمر في السلع الأخرى مثل النحاس والكوبالت والنفط. وقد تفاخرَ في رسالة إلكترونية موجهة إلى أحد شركائه التجاريين في سنة ٢٠٠٨ أن الكونغو "تتشكل من جديد وأنا من يشكلها – كما لم يفعل أحدٌ من قبل".

وفي الرسالة نفسها، تبجّحَ حول السلطة التي يمتلكها: "لقد سهّلتُ دخولك عند

الوقت/ السعر المثالي وأنا أعرف أنك ترى الصورة الأكبرَ في هذا كله. لا أعرف الآن كيف ستبدو تلك الصورة الكبيرة، لكن شريكك هو من يمسك بالقلم – أحتاج فقط إلى بعض المرونة على لوحة الرسم لكي لأحقق القيمة العليا لشراكتنا هذه".[١٧]

حصل غيرتلر على الفرصة اللازمة لإعادة رسم بيئة صناعة التعدين الكونغولية قبيل الانتخابات الرئاسية الكونغولية المقررة في تشرين الثاني/ نوفمبر ٢٠١١. كان كابيلا بحاجة إلى المال، وكان يعمل مساعده كاتومبا بشكلٍ محموم لضمان فوزه في الانتخابات.[١٨] لكن ما كان يحتاجه أكثر من أي شيء آخر هو المال. فقد بدأت الدولة الكونغولية ببيع أسهمها في الموارد المعدنية في سلسلة من الصفقات التي لم تتكشف إلا فيما بعد. وكان المشترون عبارة عن وسطاءَ مغمورين غالباً ما تبيّن أنهم مرتبطون بغيرتلر، "الأخ التوأم" لكاتومبا. وبين عامي ٢٠١٠ و٢٠١٢، قدّرت "لجنة التقدم الأفريقية"، وهي مجموعة يقودها الأمين العام الأسبق للأمم المتحدة كوفي أنان Kofi Annan، أن الحكومة الكونغولية قد حصلت على مبلغ ينقص ١,٣٦ مليار دولار عن أدنى سعر كان يمكن لها أن تجنيه لقاء بيعها لحصصها في المناجم بأدنى سعر ممكن.[١٩]

رفض غيرتلر الفكرة القائلة إن الصفقات تمت بأسعارٍ أدنى من أسعار السوق، وقال إنه يستحق جائزة "نوبل" عما فعله في الكونغو.[٢٠] ثم أضاف قائلاً: "بدأنا الاستثمار في الأيام الأولى – عندما لم يكن أحدٌ مهتماً بالاستثمار، عندما كانت البلدُ تعاني من الحرب، وعندما كانت أسعار النحاس والكوبالت في أدنى مستوى لها".[٢١]

ولكن كان للحكومة الأميركية رأيٌ آخر. ففي سنة ٢٠١٧، فرضت عقوبات على غيرتلر، قائلة إنه استغل صداقته مع كابيلا "ليلعب دورَ الوسيط في بيع الأصول المعدنية التي تمتلكها 'جمهورية الكونغو الديموقراطية'، ما تطلّب دخولَ بعض الشركات متعددة الجنسيات عبره لتأمين الصفقات. وقد تمثلت النتائج، تبعاً لواشنطن، في "مئات الملايين من الدولارات" من التجارة المعدنية والصفقات النفطية السرية والفاسدة".[٢٢] أنكر غيرتلر تلك الاتهامات، ويقول أحد المتحدثين باسمه إن جميع الأعمال التجارية التي قام بها في الكونغو قانونية ومستقيمة، ويشير إلى غياب أي إثباتٍ ضده في المحاكم القانونية.[٢٣]

قبل فرض العقوبات على غيرتلر بعشر سنوات، كان إيفان غلاسنبرغ قد دخل إلى الكونغو بحثاً عن النحاس. كان مديرُ Glencore يبحث عن الثراء الذي يمكن لتلك البلاد أن تحققه له، لكن علاقته مع غيرتلر سوف تصبح، في النهاية، المشكلة الكبرى التي تواجهها شركته.

كانت تلّة "موتاندا" قد جذبت إليها، على مدى سنوات طويلة، مئات الكونغوليين المحليين الذين جاؤوا لحفر سلسلة الصخر الأخضر بأيديهم العارية. لم يكونوا تابعين لأي شركة، ولم يكونوا مزودين بمعدات السلامة، ولم يكن أحدٌ يقوم على تنظيم أعمالهم. وسوف يُعرفون، بمصطلحات المنظمات غير الحكومية الحديثة، باسم "حرفيو المناجم". كانت أدواتهم بدائية، إذ تتكون من المطارق والأزاميل والقضبان المعدنية والمعاول. ومع ذلك، فقد تمكنوا من حَفر حُفَرٍ في الجبل يصل عمقها إلى سبعين متراً للوصول إلى الخامات المعدنية النفيسة.[٢٤] كان عملاً محفوفاً بالأخطار؛ فكان العشرات يموتون في كل عام في عمليات مماثلة في البلاد. لكن المكافأة كانت كبيرة في واحدة من أفقر البلدان في العالم. إذ يمكن للحفّار أن يجني في اليوم الواحد أكثر مما يجنيه معلّمُ المدرسة في أسبوع كامل. وبالنسبة إلى حرفيي المناجم هؤلاء، كان النحاس أو الكوبالت الخام مصدرَ الدخل الوحيد في ذلك الوضع الاقتصادي البائس.

لم يكن هؤلاء العمال مرتبطين بالسوق العالمية عبر تجار السلع، بل من خلال وسطاءَ صغار هنودٍ ولبنانيين ثم صينيين. ففي كل مساء، كان الحفّارون يبيعون إنتاجهم اليومي إلى هؤلاء الوسطاء الذين يتجمعون في قرية بائسة تقع على أطراف كولويزي. وفي مطلع العقد الأول من الألفية الثالثة، كان أبرزَ تاجرٍ هناك رجلٌ لبناني اسمه آلكس هيثم حمزة. فقد كان تجارُه يشترون أكياسَ المعدن الخام الأخضر – المسمّى "الملكيت" – القادمة من "موتاندا"، ثم يحمّلونها في شاحنات وينقلونها عبر طريق وعرٍ إلى أقرب مَصهر حيث تُحوّل إلى نحاسٍ صافٍ.

كانت Glencore تمتلك جزءاً من أحد هذه المصاهر الذي يبعد نحو ٥٠٠ كيلومتراً في زامبيا. كانت Glencore تغذي هذا المصهر بالمعادن الخام القادمة من المناجم الزامبية وأي مادة أخرى رخيصة متوفرة في الأسواق. كانت مناجم زامبيا تُنتج خاماتٍ ممتازة. ولكن عندما رأى تجارُ Glencore المعادن الخام القادمة عبر الحدود من

الكونغو، لم يستطيعوا تصديق أعينهم.

كانت النقاوة التي يتميز بها النحاس والكوبالت الخام الكونغولي استثنائية. إذ إن العلامة الوسطية العالمية للمنجم النحاسي هي نحو ٠,٦%. وفي تشيلي والبيرو، يُصنّف أي منجم بعلامة وسطية تتجاوز ١% كمنجم استثنائي. وفي مراحلها المبكرة، كانت "موتاندا" تتمتع بعلامة وسطية للنحاس الخام تتجاوز ٣%.[٢٥]

طلب تجارُ Glencore من حمزة أن يدلّهم على مصدر هذا "الملكيت" الاستثنائي.[٢٦] وفي سنة ٢٠٠٦، سافر غلاسنبرغ أولاً إلى كولويزي ومن ثم إلى تلة "موتاندا". كان غلاسنبرغ، الذي أصبح مديراً تنفيذياً بفضل مشترياته الضخمة من مناجم الفحم قبل عشر سنوات، يؤمن أن نمو Glencore المستقبلي يعتمد على مزيج من التجارة التقليدية الذكية والإمبراطورية التعدينية. وقد كان مقتنعاً أن الكونغو تمثل تلك الفرصة التي كان بانتظارها.

تحوّل حمزة من مجرد وسيطٍ إلى مستثمر في المناجم، فسيطر على الأراضي المحيطة بتلة "موتاندا". كان توقيتُه مثالياً؛ فقد أسّس Mutanda Mining في أيار/مايو ٢٠٠١، قبل بضعة أسابيع فقط من كتابة ميك ديفيس مذكرته التي تتنبأ بارتفاع الأسعار الحتمي. ومع وصول غلاسنبرغ إلى "موتاندا"، كان حمزة بحاجة إلى شريك يتمتع بالنفوذ المالي والخبرة اللازمين لتطوير المنجم. لم يضيّع غلاسنبرغ الوقت. ففي أواسط سنة ٢٠٠٧، اشترى حصة تبلغ ٤٠% في "موتاندا" بالإضافة إلى السيطرة على العمليات التشغيلية بقيمة ١٥٠ مليون دولار.[٢٧]

في هذا الوقت تقريباً التقى غلاسنبرغ بغيرتلر، عندما أصبح الرجلان حاملَي أسهم رئيسين في منجمٍ آخر بالقرب من كولويزي. وقد كانت بداية لعلاقةٍ ستحوّل اقتصاد الكونغو.

حتى ذلك الوقت، لم يكن غيرتلر ميالاً إلى الاستثمار في قطاع التعدين الكونغولي. إذ كان قد واجه منافسة شديدة من سماسرة وتجار آخرين. لكن غيرتلر وGlencore شكّلا معاً مزيجاً قوياً؛ فقدمت الشركة التجارية القدرة المالية والتأثير في الأسواق، بينما فتح غيرتلر الأبوابَ إلى أروقة السلطة في الكونغو.

وفي سنة ٢٠١١، وفي الوقت الذي كان كاتومبا يسعى إلى تمويل الحملة الانتخابية

للرئيس الكونغولي، انضمّ غيرتلر إلى Glencore بصفته مالك أسهم في "موتاندا". وفي شهر آذار/ مارس، اشترت إحدى شركاته ٢٠% من المنجم من شركة التعدين الكونغولية الحكومية، Gecamines. بدا السعرُ، الذي لم يتعدّ ١٢٠ مليون دولار، متدنياً بطريقة غريبة.[٢٨] كانت أسعارُ النحاس مرتفعة جداً، وفي الوقت نفسه تقريباً قيّم خبيرُ تعدينٍ استأجرته Glencore المنجم كله بمبلغ ٣,١ مليار دولار، ما يعني أن القيمة الفعلية للحصة التي اشتراها غيرتلر - ٢٠% - كانت تساوي ٦٢٠ مليون دولار.[٢٩] وبعد بضعة أشهر فقط، سوف ترفع Glencore حصتَها في "موتاندا" بقيمة أكبر بأربعة أضعافٍ من السعر الذي دفعه غيرتلر سابقاً.[٣٠]

خلال أكثر من عقدٍ من الزمن، دخل غيرتلر وGlencore في تعاملات تجارية عدة زادت قيمتُها عن مليار دولار. فقد اشترت Glencore حصصاً في المناجم من غيرتلر. وقدمت له قروضاً بمئات ملايين الدولارات، كما دفعت له مبالغَ كبيرة من مبيعات النحاس والكوبالت كانت مخصصة للحكومة الكونغولية. وبالمقابل، أصبح غيرتلر شريكَ Glencore التجاري ومستشارها ومدبّر أعمالها في الكونغو. فعلى مدى سنوات، لم يكن للشركة ممثلٌ في كنشاسا العاصمة، حيث كانت تعتمد على غيرتلر وفريقه في إدارة علاقاتها مع الحكومة.[٣١]

في حال كانت هناك أي شكوك لدى Glencore حول التعامل التجاري مع غيرتلر، فإنها لم تعبّر عنها قطّ. "لقد ساعد وجودُه في جذب الاستثمارات الأجنبية الضرورية في الكونغو"، قال غلاسنبرغ في سنة ٢٠١٢.[٣٢] لكن سمعة غيرتلر كتاجرٍ متورط في صفقات سرية في الكونغو كانت رائجة سلفاً خلال تعاطي Glencore معه.

فعندما حاولت شركة أخرى تستثمر في الصناعة التعدينية الكونغولية جمع بعض المعلومات عن غيرتلر في مطلع سنة ٢٠٠٨، كشف التقريرُ القانوني الذي تلقته من إحدى شركات المراقبة عن تحذيرٍ واضح. إذ كانت لغيرتلر "علاقات تجارية مشبوهة"، تبعاً للتقرير الذي تم إعداده لصندوق التمويل الأميركي البارز "أوش-زف كابيتل مانجمنت". وأضاف التقرير أن غيرتلر كان يستخدم "نفوذه السياسي الكبير" في الكونغو بهدف "تسهيل عمليات الاستحواذ، وتسوية النزاعات، وإحباط المستثمرين".[٣٣]

في نهاية المطاف، دفعت مؤسسة Och-Ziff أكثر من ٤٠٠ مليون دولار في أيلول/ سبتمبر ٢٠١٦ لتسوية قضية قانونية مع المؤسسات الحكومية الأميركية حول صفقاتها مع غيرتلر وأنشطة أخرى[٣٤]. وفي اتفاقية تأجيل المقاضاة مع الصندوق التمويلي، كشفت الحكومة الأميركية عن نفوذ غيرتلر، زاعمةً أنّه دفع، مع آخرين، رِشىً تجاوزت ١٠٠ مليون دولار للمسؤولين الكونغوليين.[٣٥]

وفي شباط/ فبراير ٢٠١٧، وبعد بضعة أشهر من إعلان تفاصيل قضية Och-Ziff، قبض غيرتلر أمواله. فقد اشترت Glencore أسهمَه في مناجمها في الكونغو مقابل مبلغٍ محترم وصل إلى ٩٦٠ مليون دولار.[٣٦]

بدت الصفقاتُ الكونغولية انقلاباً بالنسبة إلى غلاسنبرغ. إذ كان قد استغلَّ تردّدَ الشركات الكبرى الأخرى بالاستثمار في الكونغو وأسّس مكانة مهمّة لشركة Glencore هناك، فصارت المزّدَ الرئيسَ للنحاس والكوبالت، المعدنين المستخدمَين في صناعة السيارات الكهربائية والبطاريات التي ينتظرها مستقبلٌ واعد. وبالنسبة إلى كابيلا أيضاً، كان رهانُ Glencore على الكونغو يَعدُ بازدهارٍ حتمي. فقد قادت الشركة موجة من الاستثمار في قطاع التعدين الكونغولي، وسرعان ما أصبحت أكبرَ دافع ضرائبٍ في البلاد.[٣٧]

ثم سكتت الموسيقا في ٣ تموز/ يونيو ٢٠١٨. فقد أعلنت Glencore أنها تلقت استدعاءً من "وزارة العدل" الأميركية في سياق تحقيقٍ واسع في الفساد وغسيل الأموال شملَ تعاملاتها التجارية في الكونغو منذ سنة ٢٠٠٧ - أي سنتها الاستثمارية الأولى في "موتاندا"، والسنة التي بدأت فيها بالتعامل مع غيرتلر. ونتيجة لذلك، انهارت أسعارُ أسهم الشركة.

لم تعد مغامرة غلاسنبرغ الأفريقية حكاية نجاحٍ استثماري بارع، بل تحولت إلى لطخة في تاريخ زعيم Glencore.

على الرغم من الأخطار المختلفة، ظلت مواردُ أفريقيا الغنية تجذب تجارَ السلع على اختلاف أنواعهم.

فعلى سبيل المثال، تحوّلت Trafigura من تركيزها السابق على أميركا اللاتينية وأوروبا الشرقية وألقت بنفسها في القارة المزدهرة. فقد دخلت في أنغولا في شراكة

مع ضابط سابق، الجنرال ليوبولدينو فراغوسو دو ناسيمنتو Leopoldino Fragoso do Nascimento، يُعرف باسم "الجنرال دينو Dino".

أصبح الجنرال دينو، الحليف المقرّب من الرئيس الأنغولي خوسيه إدواردو دوس سانتوسJosé Eduardo dos Santos، مالكَ أسهم في اثنتين من أهم الشركات الفرعية التابعة لشركة Trafigura – Puma Energy، التي تملك خطوطاً نفطية ومئات من محطات الوقود في أفريقيا وأميركا اللاتينية، وDT Group المشتركة التي تتركز جلّ أعمالها في أنغولا.[٣٨] ومن خلال DT Group، كانت Trafigura والجنرال دينو يوردان كميات كبيرة من الفيول الأنغولي التي حققت لهما أرباحاً تجاوزت ٥٠٠ مليون دولار بين عامي ٢٠١٢ و٢٠١٨.[٣٩]

على الرغم من أن بعض التجار يعتبرون أنفسَهم أبرعَ مستثمرين على وجه الأرض، فإن الدافع وراء ذهابهم إلى أفريقيا معروف للجميع: الخوف من التخلف عن انتهاز الفرصة المتاحة. "كان الجميع في أفريقيا، لذلك كان علينا أن نذهب إلى أفريقيا". قال توربيورن تورنكفست – المدير التنفيذي لشركة Gunvor – عن تلك المرحلة. لكنه ندمَ لاحقاً عن تورّطه في القارة الأفريقية.

حتى Cargill وجدت نفسَها مدفوعة للذهاب إلى هناك، على الرغم من أصولها الغرب أوسطية الرصينة التي وسمَتها بقدرٍ كبير من الحذر تبعاً لمعايير هذه الصناعة. لم يكن من المرجح أن تقدم شركة الحبوب المحترمة هذه نفسَها بديلاً عن المصرف المركزي لبلدٍ ما، لكن هذا ما فعلته الشركة في زمبابوي.

في أواسط سنة ٢٠٠٣، كانت زمبابوي على شفير أزمة مالية واقتصادية حادة. فقد كانت المخازن التجارية في هراري العاصمة شبهَ خاوية. وكان التضخم يتنامى بشكلٍ كبير ومتسارع. ولم يعد بمقدور المصرف المركزي طباعة الأوراق النقدية بسرعة تواكب تدهور قيمة الدولار الزمبابوي، ما أدى إلى نقصٍ في الأوراق النقدية. كما أن الأرتال على المصارف امتدت إلى مسافات طويلة ولجأ عدد من أصحاب الحسابات المصرفية إلى العنف.[٤١]

بالنسبة إلى Cargill، التي كانت قد دخلت إلى قطاع القطن في زمبابوي في سنة ١٩٩٦، أتى ذلك بمثابة مشكلة حقيقية. كانت الشركة قد أسست عملية تجارية كبيرة

في البلاد؛ فبنت عدداً من المحالج المخصصة لفصل الألياف القطنية عن البذور، واشترت المحطات في جميع أرجاء البلاد، وأبرمت عقوداً مع ٢٠,٠٠٠ مزارع بهدف شراء منتجاتهم من القطن.[٤٢] ومع تنامي الطلب الصيني على القطن، أمست Cargill بحاجة إلى كميات ضخمة من القطن. لكن النقص الحاصل في الأوراق النقدية كان يعني أنها لن تتمكن من دفع أثمان القطن للمزارعين الصغار الذين كانوا يعتمدون على هذه الأموال.

في مواجهة هذه المهمة المستحيلة المتمثلة في شراء القطن من دون الأوراق النقدية اللازمة، وصلت Cargill إلى حلّ جديد بأن تقوم، ببساطة، بطباعة عملتها الخاصة. وهكذا، طلبت من شركة محلية طباعة ٧,٥ مليار دولار زمبابوي، أي ما قيمته ٢,٢ مليون دولار أميركي، على شكل أوراق نقدية بقيمة ٥,٠٠٠ و ١٠,٠٠٠ دولار زمبابوي. ولكي تضمن هذه الأوراق النقدية، أودعت بعض الأموال في مصرف محلي.[٤٣]

كانت أموالُ "المونوبولي" هذه، التي تبدو أشبه بالشيكات، تحمل شعار Cargill Cotton وتوقيعَي اثنين من مديريها التنفيذيين الكبار. لم يكن مهماً أن الأوراق النقدية لا تحمل توقيعَ حاكم مصرف زمبابوي المركزي، أو صورَ الحياة البرية التي تزيّن الأوراق النقدية الزمبابوية. إذ سرعان ما لاقت القبول إلى جانب عملة البلاد الرسمية في مخازن العاصمة هراري.

باستثناء الاسم الذي تحمله، كانت Cargill تتصرف بصفتها المصرفَ المركزي للبلاد الذي يصمم العملة الورقية ويطبعها. فقد نشرت إعلاناتٍ في صحيفة محلية تدعو فيها المواطنين إلى التعامل مع هذه الأوراق النقدية "بصفتها أموالاً نقدية".[٤٤] كما أصدرت المزيدَ من العملات الورقية في سنة ٢٠٠٤ وطبعت أوراقاً وصلت قيمتها إلى ١٠٠,٠٠٠ دولار زمبابوي.

لكن أموالَ "المونوبولي" لم تكن مجرد مزحة بالنسبة إلى Cargill. فقد أخبرت الشركة الحكومة الزمبابوية، التي لم تكن على علم يقيني بالمطبعة الموازية التي تستخدمها Cargill، أنها تساعد البلادَ من خلال سدِّ النقص في العملات الورقية. ولكن بالنسبة إلى الشركة التجارية، فقد كان إصدارُ عملتها الخاصة عملاً مربحاً.

فقد قال مديرو Cargill التنفيذيون للدبلوماسيين الأميركيين إنهم كانوا "يجنون أرباحاً خيالية" من طباعة عملتهم الخاصة.[٤٥]

وكان السبب بسيطاً. إذ كانت زمبابوي تعاني من تضخم فظيع يؤدي إلى تسارع كبير في ارتفاع الأسعار بنسبة سنوية وصلت إلى نحو ٣٦٥%. ومع نقص العملات الورقية، كان حاملو أموال "المونوبولي" التابعة للشركة يميلون إلى إنفاقها بدلاً من إيداعها في المصرف. وعندما كانت هذه العملات تتسرب إلى المصرف، كانت تفقد قيمتها نتيجة التضخم المتسارع، ما يقلّص مدفوعات Cargill الفعلية بالدولار بشكل كبير. "لقد جعل ذلك من أموال 'المونوبولي' عملاً تجارياً أفضل من القطن في هذا الاقتصاد الغريب"، كتب نائب السفير الأميركي في هراري في إحدى البرقيات الدبلوماسية.[٤٦]

مع نضوج الدورة السلعية المديدة، انفتحت فرصٌ أخرى أمام تجار السلع المبدعين في أفريقيا. فقد ساهم هذا الازدهارُ بنشر النمو الاقتصادي عبر القارة كلها وأدى إلى توسيع الطبقة الوسطى الأفريقية التي صار بمقدورها شراء السيارات وأجهزة التلفاز والهواتف النقالة. وقد أدى هذا إلى إعادة رسم دور أفريقيا في التجارة السلعية العالمية.

ظلّت تجارةُ شراء السلع في أفريقيا وتصديرها إلى العالم تجذبُ تجارَ السلع إلى القارة. فقد بقيت أفريقيا كما كانت دوماً – أي تجارة "أصولية"، بلغة التجار. فقد كانت منشأ المواد الخام بالنسبة إلى السوق العالمية: الذهب من جنوب أفريقيا، والبن من إثيوبيا، والنفط الخام من نيجيريا، والكاكاو من ساحل العاج، والنحاس من زامبيا.

ولكن في الوقت نفسه، نشأت تجارة جديدة تمثلت في تجارة "الوجهة". فمع تزايد النشاط الاقتصادي عبر القارة كلها، تزايد الطلبُ على السلع القادمة من أفريقيا نفسها. وقد عمل هذا الطلب الجديد على إعادة رسم سلاسل التوريد: كان النفط السعودي يتدفق إلى محطات الطاقة الكينيّة، وكان القمحُ القادم من كنساس يصل إلى الطواحين في ميناء "دار السلام" التنزاني، كما كان يظهر النحاسُ البيروفي في ناميبيا، وأصبح الأرز التايلندي إحدى السلع الرئيسة في نيجيريا.[٤٧]

إن أحد الأسباب التي جعلت من البلدان الأفريقية تجارة وجهةٍ جذابة يتمثل في أن شروط النوعية كانت أقلَّ صرامة منها في العالم المتطور، ما سمح للتجار

بتوريد منتجاتٍ تُعدّ تحت المستوى المطلوب في الغرب. ففي أوروبا، لا يمكن للتجار بيع الديزل الذي يحتوي أكثر من عشرة أجزاء بالمليون من الكبريت المسبب للمطر الحمضي. أما في بعض البلدان الأفريقية، فيمكنهم بيعُ الديزل الذي يحتوي على محتوى كبريتي يبلغ ١٠,٠٠٠ جزء بالمليون دون مخالفة القوانين المحلية.[٤٨] وهكذا، يمكن لتجار السلع شراء شحنات رخيصة من المنتجات المكررة الرديئة من محطات التكرير البدائية في أميركا اللاتينية وروسيا وشحنها إلى أفريقيا.

أو خذ النحاس، على سبيل المثال. يحتوي معظمُ النحاس الخام في العالم كمية صغيرة من الزرنيخ، وهو مادة سامة معروفة باستخدامها كسمّ للجرذان. حاولت العديد من الحكومات مواجهة الأخطار الناشئة عن الزرنيخ في الصناعة النحاسية بإدخال قوانينَ أكثر صرامة. فعلى سبيل المثال، منعت الحكومة التشيلية التجارَ والمصاهرَ من استيراد النحاس الخام الذي يحتوي على أكثر من ٠,٥% من الزرنيخ. أما في ناميبيا، فلا توجد أي قيودٍ على محتوى الزرنيخ في واردات النحاس الخام، ما يجعلها وجهةً مربحة للتجار المتمرسين. مكتبة سُر مَن قرأ

في أواسط العقد الأول من الألفية الثالثة، أصبحت أفريقيا في أعين التجار مكاناً يمكن التخلص فيه من السلع التي لا يريدها أحد. فلم تكن المورّدَ الأخيرَ فقط، بل الشاري الأخيرَ أيضاً. وبالنسبة إلى التجار الانتهازيين، صارت القارة مكبَّ نفايات.

كانت الشمسُ تغربُ فوق أبيجان في ساحل العاج في ١٩ آب/ أغسطس ٢٠٠٦ عندما وصلت شاحنة إلى مدخل مكبّ قمامة واقعٍ على أطراف المدينة. كان الموقعُ عبارة عن مكبٍّ ضخم زنخٍ مفتوح يسمى Akouédo، حيث كان سكانُ عاصمة البلاد التجارية يرمون نفاياتهم على مدى عقود. وفي كل يوم، كانت مجموعة من فقراء المدينة تهبط على الموقع بحثاً عن بقايا قابلة للبيع.

توقفت الشاحنة بمحاذاة الكوخ الإسمنتي الصغير الواقع على مدخل المكبّ. ثم عبرت جسراً مخصصاً لقياس حجم الحمولة – ٣٦,٢ طناً – وتابعت إلى زاوية في الموقع مخصصة للنفايات "الخاصة". كان الوقت ٧:٠٦ صباحاً. ومن ثم تتالت الشاحنات.[٤٩]

في الصباح التالي، استيقظ القاطنون في القرى البائسة المحيطة بمكبّ Akouédo

على رائحة مقززة تشبه رائحة البيض الفاسد.[50] وسرعان ما بدأ الآلاف يعانون من أعراض شبيهة بأعراض الإنفلونزا. كانت الشاحنات تحتوي على بقايا سامة تنفر أي شركة أوروبية من التعاطي معها.

كانت الشركة المسؤولة عن نقل تلك الشحنات إلى ساحل العاج هي Trafigura.

نتج عن ذلك احتجاجٌ عالمي أدى إلى فضح هذه الشركة التجارية في وسائل الإعلام وتقديمها للمحاكمة في لندن وأمستردام. في النهاية، كلفت تلك الفضيحة المدوية الشركة أكثر من ٢٠٠ مليون دولار، إضافة إلى تدمير سمعتها.

كشفت آلاف الصفحات من التحقيقات والدعاوى القانونية التي تلت ذلك عن آليات العمل الداخلية لصناعة التجارة السلعية وعرّضتها لتدقيقٍ غير مسبوق، ما عزز الصورة الشعبية عن تجار السلع بصفتهم رجالَ "كاوبوي" مجردين من الأخلاق. كما كشفت الفضيحة كيف أصبحت أفريقيا مرتعاً للتجار الانتهازيين ومكاناً ينظمه عددٌ قليل من القوانين التي يمكن تجاوزها بسهولة كبيرة.

تصادف دخولُ Trafigura إلى أفريقيا مع صعودها إلى مصافّ شركات التجارة السلعية الكبرى. فعندما بدأ الازدهارُ في مطلع العقد الأول من الألفية الثالثة، كانت الشركة لا تزال متعثرة بعض الشيء. لكن تنامي الطلب على السلع أدى إلى تزايد أرباحها. ففي سنة ٢٠٠٥، كانت Trafigura تحقق أرباحاً بقيمة ٣٠٠ مليون دولار، وفي سنة ٢٠٠٦ تجاوزت أرباحُها ٥٠٠ مليون دولار للمرة الأولى. كانت الشركة الصاعدة تؤسس مكانتَها كتاجر رائد للنفط والمعادن إلى جانب شركتي Vitol و Glencore.[51]

وحتى في ذلك الوقت، كانت Trafigura لا تزال تشعر أنها البطة السوداء في هذه الصناعة، فكانت متأهبة على الدوام لتحصيل بعض الأرباح الهزيلة أو الانقضاض على الصفقات الغريبة. هكذا بدأت الحكاية التي انتهت في مكب النفايات في أبيجان. ففي أواخر سنة ٢٠٠٥، كانت الشركة النفطية المكسيكية الحكومية Pemex قد عرضت بيعَ شحنة غريبة من الغازولين الكبريتي، وهو نوع من الفيول الذي يحتوي على كميات كبيرة من الكبريت والشوائب الأخرى، بسعرٍ زهيد جداً. اشتمّ تجارُ Trafigura فرصة سانحة لتحقيق بعض الأرباح. وفي سلسلة من الرسائل الإلكترونية

المتنقلة بين مكاتب الشركة، من هيوستن إلى لندن وجنيف، أظهر التجارُ حماسة كبيرة لاغتنام هذه الفرصة. "السعر زهيد إلى درجة لا يمكن لأحدٍ أن يتخيلها، الأمر الذي سيعود بأرباحٍ كبيرة"، كتب أحد تجار Trafigura.[٥٢]

انقضّت Trafigura على الفرصة. كانت Pemex بائعاً يائساً؛ فلم تكن لديها أماكن لتخزين الغازولين الكبريتي وكانت بحاجة ماسة إلى مشترٍ لهذا المنتج صعب التسويق. اعتقدت Trafigura أن بمقدورها تأمين الشحنة "بمبلغ زهيد جداً"،[٥٣] تبعاً لأحد التجار. فإذا سار كلُّ شيء حسب الخطة المرسومة، فإن الشركة ستربح ٧ مليون دولار من كل شحنة.[٥٤] لم يكن مبلغاً ضخماً، لكنه كان يشكّل ربحاً معقولاً.

ولكن كان هناك سبب جيد وراء بيع Pemex للمنتَج بهذا السعر الزهيد. إذ إن إزالة الكبريت من هذا النوع من الغازولين – وهي خطوة ضرورية قبل أن يصبح الفيول قابلاً للاستعمال – تتطلب معالجتَه في وحدة متخصصة في محطات التكرير النفطية، وهو أمرٌ مكلفٌ.

لكن هناك طريقة أخرى لفصل الكبريت دون الحاجة إلى محطة تكرير. لكنها عملية بدائية محظورة في غالبية بلدان العالم الغربي. والسبب هو أن هذه العملية البدائية، والتي تسمى "الغسيل بالكَيّ"، تُنتج بقايا سامة ذات رائحة مقززة.

مع ذلك، هذا ما كانت Trafigura تخططه للتعاطي مع الشحنات الرخيصة التي ستشتريها من Pemex. ولكن تبيّن أن الأمرَ أصعبُ مما اعتقد تجارُ Trafigura. فقد حاولوا أولاً العثور على ميناءٍ لتفريغ الغازولين الكبريتي وإتمام عملية الغسيل بالكيّ. لكن جميع الموانئ، واحداً تلو الآخر، رفضوا استقبال الشحنات. وأخبر أحدُ التجار زملاءه أن الموانئ الأميركية والأوروبية "لم تعد تسمح باستخدام الغسيل بالصودا الكاوية بعد أن منعت الوكالات البيئية المحلية التخلصَ من المادة الكاوية السامة بعد المعالجة".[٥٥]

لم تعد لدى Trafigura أيّ خيار. فإذا لم تتمكن من غسل الغازولين، ستضطر لبيعه إلى إحدى محطات التكرير دون أن تحقق أي ربح. أوعز كلود دوفان – مدير Trafigura العنيد – لفريقه باللجوء إلى حلٍّ خلاق.[٥٦] استغرق الأمر بضعة أسابيع، لكن التجار طلعوا أخيراً بحلٍ إبداعي. فبدلاً من شحن الغازولين لمعالجته في أحد الموانئ،

يمكن لهم إتمام هذه العملية على متن الناقلة التي تحمله. ومن ثم يشحنون المخلفات السامة إلى حيث يمكنهم ذلك.

الغسيل بالكيّ عملية قذرة. إذ لا يقتصر الأمر على المواد الكيماوية الكريهة التي تنجم عن العملية، بل إن الصودا الكاوية مادة حارقة أيضاً. ولذلك فإن الحل الأفضل، تبعاً لأحد التجار، يتمثل في العثور على ناقلة نفطية بالية وإرسائها على شاطئ غرب أفريقيا. هل هذا ممكن؟ وهل يمكن إنجازه بكلفة زهيدة؟ "لكن عليك أن تنسى التأمين على الناقلة... وألا تأبهَ للأمر في حال غرقها"، أجاب سمسارٌ يعمل بالنيابة عن Trafigura.[٥٧]

كانت الناقلة الضحية التي عثر عليها تجارُ Trafigura تحمل اسمَ Probo Koala. كانت هذه الناقلة، التي يبلغ طولها ١٨٢ متراً، قد شهدت أوقاتاً أفضلَ. فقد بُنيَت في سنة ١٩٨٩، وهي الآن تقترب من نهاية الخدمة، فتظهر البقعُ الصدئة عى هيكلها كله.

لكن Probo Koala كانت قادرة على إنجاز هذه المهمة. ففي ١٥ نيسان/ أبريل، أرسل قبطانُ السفينة رسالة لا سلكية تفيد بإتمام عملية الغسيل. ثم تلقى أوامرَ تفيد بضخ المخلفات السامة إلى خزان النفايات في السفينة الذي يُستخدم في الظروف العادية لتجميع مزيج النفط والماء والمواد الكيماوية الأخرى الناجمة عن تنظيف خزانات السفينة.

في ذلك الوقت، كانت السفينة عائمة بالقرب من جبل طارق. وكانت تحتوي الآن على شحنة من الغازولين الكبريتي المعالج القابل للبيع. لكنها كانت تحمل أيضاً شحنة أخرى أكثر قذارة: ٥٢٨ متراً مكعباً من النفايات السامة في خزان النفايات. كانت Trafigura لا تزال تبحث عن طريقة للتخلص من النفايات السامة التي يجب أن تبقى سرية تماماً؛ إذ تلقى قبطانُ السفينة الرسالة التحذيرية التالية: "الرجاء عدم الإفصاح، أكرّر، عدم الإفصاح عن هذه المادة".[٥٨]

ظنّت Trafigura أنها توصلت إلى الحل المناسب عندما أعلن أحد موانئ أمستردام عن استعداده للتخلص من النفايات المحمولة. لكن الميناء طالبَ بمبلغ كبير لإنجاز هذه المهمة. ولذلك، توجهت Probo Koala إلى أفريقيا. وفي لاغوس،

عاصمة نيجيريا التجارية، حاولت Trafigura تفريغَ النفايات السامة مرة أخرى، لكنها لم تتمكن من ذلك.[٥٩]

كانت الأعصابُ مشدودة داخل Trafigura. فقد كان التجارُ يحاولون إيجاد طريقة للتخلص من الشحنة طوال أشهر عدة. ولم تعد الرسائل الإلكترونية المتنقلة بين مكاتب الشركة تشي بالتفاؤل حول الصفقة المبرمة. وكان الجميع، بمن فيهم دوفان نفسه، منكباً على إيجاد حلٍّ لهذه المشكلة العويصة. لكن أحداً لم يتوصل إلى حلّ عملي. وفي أواسط شهر آب/ أغسطس كانت Probo Koala – التي لا تزال تحمل النفايات السامة – بالقرب من أبيجان. وهنا، عثرت Trafigura على شركة عبّرت عن استعدادها لتخليصها من شحنة النفايات – كان اسمُها Compagnie Tommy.

مع اندلاع الفضيحة المدوية، ألقت Trafigura اللومَ على شركة Compagnie Tommy. إذ قالت Trafigura إن الشركة العاجية كانت تقوم بإصدار رخصِ عملياتها على الطلب وأقرّت "ضرورة المعالجة السليمة والقانونية" للنفايات التي استلمتها.[٦٠]

لكن Compagnie Tommy لم تبدُ كشركة جدية، ولم تكن كذلك في حقيقة الأمر. فقد حصلت على إذنٍ بالتعامل مع النفايات في ميناء أبيجان في ٩ آب/ أغسطس فقط، أي قبل توقيع العقد مع Trafigura بنحو أسبوع.[٦١] وقد بيّنَ تحقيقٌ رسمي جرى في ساحل العاج أن السرعة التي حصلت بها Compagnie Tommy على تراخيصها "مقلقة وتشير إلى نوع من الاحتيال".[٦٢]

إن لم يكن ذلك كافياً لدق ناقوس الخطر، فإن السعرَ الذي طلبته Compagnie Tommy كان كفيلاً بذلك. فبينما طلبت شركة التخلص من النفايات في أمستردام مبلغاً يقارب ٧٠٠,٠٠٠ دولار، كانت Compagnie Tommy مستعدة للتخلص من النفايات نفسها مقابل ٢٠,٠٠٠ دولار فقط.[٦٣]

إن التخلص من النفايات السامة عملٌ تخصصي يندرج بين الأعمال التي تدفع محامي الشركات إلى تجهيز عقود قانونية تفصيلية. لكن العقد الذي أُبرمَ بين Trafigura وCompagnie Tommy، والمؤرخ في ١٨ آب/ أغسطس، كان عبارة عن صفحة واحدة من ١٠٨ كلمات مكتوبة بخط اليد. وقد جاء في هذا العقد أنه بسبب "الرائحة الكريهة القوية لهذا المنتج"، فإن الشركة تخطط "للتخلص من نفاياتكم

الكيماوية في مكانٍ خارج المدينة، معدّ خصوصاً لاستقبال أي نوعٍ من المنتجات الكيماوية، ويحمل اسمَ Akouédo".[٦٤]

وبالطبع، كان Akouédo مكباً مفتوحاً ويفتقر إلى أيّ تجهيزات خاصة للتعامل مع النفايات السامة. وبعد ساعات من توقيع العقد، وصلت الشاحنة الأولى. وبعد بضع ساعات، بدأ سكانُ أبيجان يستيقظون على الروائح الكريهة المنبعثة من المكبّ. ومن ثم اندلعت الأزمة.

وسرعان ما تحولت الفضيحة إلى مسألة وجودية بالنسبة إلى Trafigura. فقد طلبت الحكومة العاجية مساعدة دولية للتعامل مع النفايات السامة. طار دوفان، الذي استشعرَ حجم الخطر المحدق بالشركة، إلى أبيجان في محاولة للملمة الموضوع. ولكن عوضاً عن ذلك، تم اقتياده إلى السجن حيث سيمضي الأشهرَ الخمسة التالية التي سبقت المحاكمة. وفي السنة التالية، وبهدف إخراج دوفان من السجن، دفعت Trafigura ١٩٨ مليون دولار للحكومة العاجية بمثابة تكاليف التنظيف وتعويض أكثر من ٩٥,٠٠٠ ضحية قالوا إنهم عانوا من المرض. في وقت لاحق، سوف تدفع الشركة مبلغاً آخر بقيمة ٣٠ مليون جنيه إسترليني لتسوية القضية المرفوعة ضدها في المملكة المتحدة.[٦٥] لكن وصمة العار التي لحقت بالشركة لن تزول.

"كان عملاً غاية في الغباء"، يقول مارك كراندال، أحدُ مؤسسي شركة Trafigura الذي ترك العمل في الشركة قبيل اندلاع الفضيحة.

لا يعتقد كراندال أن أحداً في Trafigura كان يعرف أن Compagnie Tommy سوف تتخلص من النفايات السامة في منطقة سكنية، لكن هذا لا يُعفي هذه الشركة التجارية.

"لا بد أن أحداً كان يقول... 'لا يبدو هذا العمل جيداً، ولكن إن كنا لا نعرف عنه شيئاً فمن شأن هذا أن يعفينا من المسؤولية'"، يقول كراندال. "فإن قالت شركة جديدة في ساحل العاج: 'أنا سأخلصك من هذه النفايات بأرخص من كلفة معالجتها'، فإنني أفترض... أنها تخطط لتحميلها في بارجة والتخلص منها بعيداً في البحر".[٦٦]

تقول Trafigura إنها تعلمت الدرسَ من هذه الأزمة. "لقد عبّرت Trafigura مراراً وتكراراً عن أسفها العميق عن الأثر الذي خلّفته تلك الحادثة، سواء كان فعلياً أم متخيلاً"، قالت الشركة في بيانها.[٦٧] ومع ذلك فإن خوسيه لاروكا José Larocca، الذي

يحتل اليوم واحداً من أرفع المناصب التنفيذية الثلاثة في الشركة والذي كان متورطاً مباشرةً في قضية Probo Koala، يعتقد أن خطأ الشركة الرئيس لا يتمثل في طريقة تعاطيها مع النفايات، بل في تعاملها مع الحملة الإعلامية السلبية التي نشأت لاحقاً. "لقد حصل تنسيق كبير بين وسائل الإعلام؛ إنها مافيا حقيقية"، يقول لاروكا.[٦٨]

الفصل الحادي عشر

الجوع والربح

حاول وِن جياباو Wen Jiabao أن يبدو هادئاً. كان ذلك في نيسان/ أبريل ٢٠٠٨. وكان الرئيس الصيني يتربّع على رأس قوةٍ تشهد أسرعَ نموّ في العالم منذ نصف عقد. ولكن بينما كان يتجول في حقول القمح في مقاطعة "هيبي" بالقرب من بكين، كان بحاجة لتجميع قواه القيادية كلها. "مع وجود هذا القمح الذين بين أيدينا، ليس هناك أي داعٍ للخوف"، قال لمجموعة صغيرة من المزارعين والمسؤولين.[١]

كانت الحكومة الصينية تخوض حملة يائسة لتهدئة المخاوف من نقص الغذاء. فعلى مدى أسابيع، كانت الصحف الصينية تنشر صوراً لمخازن الدولة المترعة باللحوم المجمدة وأكياس الحبوب وبراميل زيت الطبخ. وقد أصرّ وِن أن مخزون الصين من الحبوب يكفي لتلبية حاجاتها، وقال: "نحن الصينيين قادرون على إطعام أنفسنا".[٢]

لكن القيادة الصينية كانت مرعوبة في حقيقة الأمر. فقد كانت أسعار الأغذية في ارتفاع مستمر منذ سنة ٢٠٠٦ نتيجة الطلب من الصين والأسواق الناشئة الأخرى. فللمرة الأولى منذ عقود، لم يتمكن مزارعو العالم من مواكبة هذا الاستهلاك المتزايد لعالمٍ يتزايد فيه عدد السكان تزايداً سريعاً ويزدادون ثراءً. وفي بداية سنة ٢٠٠٨، ضربت موجة مناخية سيئة المناطقَ الأكبر المنتجة للمحاصيل الغذائية. فمن الأرجنتين إلى كندا، ومن فيتنام إلى روسيا، كان الجو حاراً عندما يريده المزارعون معتدلاً، وجافاً عندما يريدونه رطباً.

ثم أخذت الأسعار بالارتفاع. فبينما كان مكيالُ فول الصويا يكلف ٥,٤٠ دولارات في أواسط سنة ٢٠٠٦، تجاوز ضعف هذا السعر عندما كان وِن يجول المزارعَ في مقاطعة "هيبي". كما كان ارتفاعُ أسعار القمح والأرز والذرة حول العالم بالقدر نفسه من الدرامية. فأثناء تفاقم الأزمة المصرفية في "وول ستريت"، كانت هناك أزمة غذائية تتفاقم في شوارع داكا والقاهرة ومدينة مكسيكو.

جاء ارتفاعُ أسعار السلع الغذائية تتويجاً لعقدٍ شهد دورة سلعية مديدة. ولم يقتصر الأمر على الأغذية فقط. فقد أعاد الطلبُ المتزايد تشكيل التدفق النفطي حول العالم، وفتح المواردَ المعدنية الأفريقية أمام استثمارات جديدة، وملأ جيوبَ منتجي وتجار السلع حول العالم. ففي السنوات الأولى القليلة من الدورة السلعية المديدة التي قادتها الصين، لم يلاحظ الكثيرون التغيرات التي تعصف بأسواق السلع. أما الآن فقد اصطدم عالمُ تجار السلع بعالم المواطنين العاديين مع الارتفاع المتسارع لأسعار البضائع اليومية.

خلف ذلك أثراً فورياً على فقراء العالم. أما أولئك الذين كانوا يكافحون سلفاً من أجل الحصول على طعامهم اليومي فقد أخذوا يعانون أكثر فأكثر من الجوع. كما أن "برنامج الغذاء العالمي" – وهو وكالة تابعة للأمم المتحدة تُعنى بدعم فقراء العالم – أوشك على الإفلاس واضطُرّ إلى تقنين الحصص الغذائية اليومية التي كان يوزعها على اللاجئين.[٣]

كان تجارُ السلع في قلب العاصفة. وعلى الرغم من خطابيّته الطنانة، لم يكن وِن واثقاً من قدرة الصين على تجاوز الأزمة من دون مساعدة. كان اهتمامُه الأساسي منصبّاً على فول الصويا. كانت الصين تؤكد لوقتٍ طويل على الاكتفاء الذاتي الزراعي. أما في أواسط التسعينيات، ونتيجة لتزايد طلب سكان المدن الأثرياء على المزيد من اللحوم، فقد أعادت صياغة سياستها للسماح لواردات فول الصويا بإطعام الأعداد المتزايدة من الخنازير والدجاج. في البداية، لم تكن واردات الصين من فول الصويا كبيرة. ولكن، كما حصل بالنسبة إلى السلع الأخرى، ازدادت شهية الصين. ومع حلول سنة ٢٠٠٨، وصلت مشترياتها إلى أكثر من ٥٠% من تجارة فول الصويا العالمية.

نتيجة ارتفاع الأسعار وخوف الناس من نقص السلع الضرورية، لجأ الرئيسُ الصيني إلى الجماعة الوحيدة التي يمكن الاعتماد عليها في تأمين الموارد الغذائية بغض النظر عن الظروف القائمة: تجار السلع.

لم يكن على بكين الاتصال بالعديد من التجار. فإذا كانت Vitol وGlencore وTrafigura تسيطر على تجارة النفط والمعادن، فإن تجارة السلع الغذائية تقع تحت هيمنة أربع شركاتٍ تُعرف باسم ABCD: Archer Daniels Midland وBunge وCargill وLouis Dreyfus. "كان عليّ أن أذهب إلى هناك"، يستذكر ألبيرتو وايزر Alberto Weisser، الذي كان مديرَ Bunge آنذاك. "كان العمل مع الحكومة الصينية يسير على قدمٍ وساق".[4]

لكن الصين لم تكن البلد الوحيد الذي يواجه هذه الأزمة. فمع اجتياح موجة جديدة من التضخم الغذائي للعالم، بدأت الحكوماتُ الثرية والفقيرة على حدٍّ سواء تدرك أن ارتفاع الأسعار يشكل تهديداً جدياً، ليس للنمو فقط بل للأمن أيضاً. "إن الجوع يشكل تهديداً لاستقرار الحكومات والمجتمعات والحدود"، قالت هيلاري كلينتون Hillary Clinton التي شغلت منصب وزيرة الخارجية الأميركية بين عامي ٢٠٠٩ و٢٠١٣. "فالأمن الغذائي لا يتعلق بالغذاء فقط، بل بالأمن عموماً – الأمن الاقتصادي، والأمن البيئي، وحتى الأمن الوطني".[5]

في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث يشكل الخبزُ الغذاءَ الرئيس للملايين من البشر، كان الرؤساء قلقين حول أسعار القمح. ففي المملكة العربية السعودية، أكبر مستوردٍ للشعير في العالم، كان الملكُ وحاشيتُه قلقين حول إمكانية توفر الشعير اللازم لإطعام جمالهم. وفي آسيا، كانت حكومتا الفيليبين وفيتنام قلقتين من ارتفاع أسعار الأرز.

لكن تجار السلع لم يكونوا فقط ينقلون شحنات القمح حول العالم لتلبية احتياجات السياسيين القلقين. فقد منحهم موقعُهم في قلب التجارة العالمية رؤية فريدة للحالة الهشة التي آلَ إليها الاقتصادُ العالمي. ففي الوقت الذي كانوا يقدمون النصائحَ للحكومات ويبيعون السلعَ حول العالم، كانوا يضعون رهاناتٍ مربحة جداً على التوجه المستقبلي للأسواق.

كان الملايين من البشر يواجهون خطر الجوع عندما عصفت الأزمة المصرفية بالأسواق المالية، وعندما واجه العالمُ فترة من الركود لم يشهد لها مثيلاً منذ أجيال عدة. أما بالنسبة إلى تجار السلع، فإن هذا المناخ السائد سيأتي لهم بأرباحٍ لم يعهدوها من قبل.

كان تجارُ Cargill يجلسون في مكاتبهم في شارعٍ خلفيّ ظليلٍ في جنيف وهم يتمعّنون باهتمامٍ شديد في هذه الفوضى التي ألمّت بالاقتصاد العالمي. فمنذ أن أسّس جون مَكميلان الابن Tradax لتكونَ الذراعَ العالمية للشركة في جنيف في سنة ١٩٥٦، أصبحت هذه الوحدة المركزَ العصبي لشركة Cargill. كانت المعلومات تتدفق من مكاتب الشركة المنتشرة في سبعين بلداً حول العالم إلى التجار في جنيف الذين يستخدمونها، بدورهم، بوضع الرهانات على أسواق السلع العالمية.

كان التجارُ قد أدركوا الأهمية التي يمكن أن تكتسبَها الرؤية النابعة من أنشطة Cargill التجارية الفعلية منذ أيام "سرقة الحبوب الكبرى"، عندما عانت الشركة من خسارة صغيرة في صفقاتها مع الاتحاد السوفياتي بينما حقق التجارُ في جنيف أرباحاً خيالية من مراهناتهم على ارتفاع الأسعار. فمنذ ذلك الوقت، كان الصمتُ يخيّم على مكاتب الشركة في جنيف في كل مرة يتصل فيها السوفيات بهدف عقد صفقات تجارية جديدة. كان أحدُ التجار يهمس للآخر، "الدبّ على الهاتف"، وكان الجميع يعرفون أن الوقت قد حان لشراء عقود الحبوب الآجلة استباقاً لقفزةٍ مرتقبةٍ في الأسعار.[٦]

ومع حلول سنة ٢٠٠٨، كان عملُ Cargill في جنيف أشبه بآلة دينامية نشطة تعمل على تركيب المعلومات وتكييفِ الأوضاعَ التجارية بسهولة ومهارة كبيرتين. وهكذا، بينما أُرسلَ مديرو Cargill التنفيذيون لتطمين الحكومات المذعورة حول وضع الواردات الغذائية العالمية، كان التجارُ في جنيف يستخدمون ما لديهم من معلومات لتشكيل صورةٍ عن الوضع الصحي للاقتصاد العالمي. وسرعان ما أدركوا أنه يلفظ أنفاسَه الأخيرة. فقد أدى التوسع الهائلُ خلال العقد السابق إلى ارتفاع الأسعار ارتفاعاً كبيراً، لكن أسعار السلع هي التي تعيق الاقتصادَ العالمي الآن. إذ إن ارتفاع

أسعار الغازولين كان يعني بقاءَ السائقين في منازلهم، وفرضت أسعارُ الغذاء المرتفعة على العائلات الحدّ من مشترياتها، كما أن أسعار المعادن المرتفعة قد أودت بالأرباح الهامشية للمصنّعين. أضف إلى ذلك أزمة الأسواق الائتمانية التي كانت، في ربيع سنة ٢٠٠٨، تعيق القطاعَ المصرفي العالمي، والازدهار الاقتصادي الذي كان يتحرك في الاتجاه المعاكس بتسارع.

اتبعَ تجارُ Cargill مبادئ مدرسة آندي هول في التجارة السلعية: الصمت والتواضع، مع الثقة الراسخة التي تمكن التاجرَ من استخدام أموال الشركة في رهانات ضخمة. لذلك كان عددٌ منهم من هولندا أو المملكة المتحدة، فأطلق الموظفون عليهم ألقاباً من قبيل "المافيا الهولندية" و"المافيا البريطانية". والآن، بناءً على ثقتهم الكبيرة بحتمية انكماش الاقتصاد العالمي، شرعوا في وضع رهانات كبيرة على أسواق العقود الآجلة تفيد بهبوط أسعار النفط وأجور الشحن. وفي البداية خسرت هذه الرهانات - التي يُطلق عليها بلغة السوق اسم "الرهانات القصيرة" - بعضَ الأموال مع استمرار ارتفاع الأسعار. لكن التجار حافظوا على هدوئهم. إذ سرعان ما أثبتت توقعاتُهم صحّتَها: ففي شهر أيلول/ سبتمبر، أعلنت Lehman Brothers إفلاسَها، ما أدى إلى اهتزاز الثقة في الأسواق المالية. فبعد وصول أسعار السلع إلى ذروتها خلال الصيف، ما لبثت أن هبطت نتيجة حتمية الركود العالمي الوشيك. فقد هبط سعر النفط، الذي كان قد بلغ ١٤٧,٥٠ دولاراً للبرميل في مطلع شهر حزيران/ يونيو، إلى ٣٦,٢٠ دولاراً مع نهاية السنة. كما أن أسعار فول الصويا ارتفعت إلى ١٦ دولاراً للمكيال الواحد قبل أن تهبط إلى أكثر من النصف.

لم تأتِ Cargill قطّ على ذكر تجارة المضاربة هذه، ولم تكشف عن الأرباح التي حققتها من خلالها. ولكن تبعاً لشخصين على معرفة وثيقة بها، فقد جنَت الشركة أكثر من ١ مليار دولار بين أواخر سنة ٢٠٠٨ ومطلع سنة ٢٠٠٩ من رهاناتها القصيرة في النفط وأُجَر الشحن.[٧] وقد كان ذلك دليلاً على السهولة البالغة التي يقوم فيها أكبرُ تاجر سلعٍ زراعية في العالم بتحويل الأزمة التي ألمّت بالأسواق العالمية إلى مصدرٍ وفير للربح.

طالما كانت المضاربة عنصراً مركزياً في التجارة السلعية، مع أن عدداً من

تجار السلع أنكروا باستمرار أن تجارتهم تنطوي على وضع رهاناتٍ على وجهة الأسعار المستقبلية. ومن بين جميع شركات السلع التجارية، كان التجارُ الزراعيون السباقينَ إلى اعتماد المضاربات في أنماطهم التجارية. ربما لا يكون هذا مفاجئاً؛ إذ إن التجار الزراعيين قضوا عقوداً طويلة في الاتّجار في أسواق شيكاغو للعقود الآجلة التي تأسست في القرن التاسع عشر، حتى قبل وجود سوق العقود النفطية الآجلة.

لكنها كانت أيضاً واحدة من وظائف البنية المختلفة لأسواق السلع الزراعية. ففي مجال النفط أو المعادن، هناك عدد قليل من الموزّدين الذين ينحصرون في الوكالات الحكومية التابعة للبلدان الغنية بالنفط وشركات النفط والتعدين الكبرى. وهذا يعني، بالنسبة إلى تجار النفط والمعادن، أن تحصيلَ عقودٍ ضخمة وتفضيلية مع تلك المنظمات يشكل أحدَ مفاتيح النجاح. لكنه يعني، في الوقت نفسه، أن الشركة التجارية، بحد ذاتها، لا تُضفي مثل هذه الميزة المعلوماتية الكبيرة.

ومن ناحية أخرى، فإن تجارَ السلع التجارية يشترون من آلاف المزارعين؛ ما يزيد من صعوبة عمل التاجر ويوفر، في الوقت نفسه، فرصة أخرى تتمثل في توفير المعلومات القيّمة للشركات التجارية الكبرى جرّاء تعاطيها مع هذا العدد الكبير من المزارعين. فقبل شيوع مفهوم "المعطيات الضخمة" لوقت طويل، كان التجارُ الزراعيون يتكئون عليه من خلال تجميع المعلومات من آلاف المزارعين بهدف تشكيل رؤية حقيقية لوضع الأسواق. ففي كل شهر تنشر فيه "وزارة الزراعة" الأميركية تحديثها على المحاصيل العالمية الرئيسة، يراهن تجارُ الشركات الزراعية على ما سيأتي فيه بدقة وصوابيةٍ كبيرتين. ففي داخل معظم الشركات التجارية، كانت هناك مجموعة من التجار الذين ينحصر عملُهم في المضاربة المربحة بأموال الشركة – وكانوا يُعرفون باسم "تجار الدعم".

"في جميع الشركات التي عملت لديها، كانت معظم الأموال تأتي من هذه التجارة"، يقول ريكاردو ليمان Ricardo Leiman، وهو تاجر من خلفية زراعية عمل في Louis Dreyfus ثم أصبح مديراً تنفيذياً في Noble Group و Engelhart Commodities Trading Partners.[8]

لم يكن التجار الزراعيون الوحيدين الذين حققوا أرباحاً من المضاربة مع ارتفاع الأسعار ثم هبوطها في ٢٠٠٨-٢٠٠٩. فقد كانت بعض الشركات التجارية أكثر تواؤماً مع المضاربة من غيرها. لكن جميع الشركات عملت في المضاربة، بدرجة أكبر أو أقل، سواء عبر مكتب دعم خاص أو من خلال اختيار المكان والزمان المناسبين لتحويط سلعها، أو ببساطة عبر عقْد صفقاتٍ في الأسواق الفعلية تعود بالأرباح في حال ارتفاع الأسعار تبعاً لتوقعاتها. "نحن مضاربون"، يقول مارك هانسن، المدير التنفيذي لشركة التجارة المعدنية Concord Resources. "ولا نعتذر عن قيامنا بالمضاربات التجارية. فأسوأ شيء حصل في هذه الصناعة هو تظاهرُ البعض بانعدام عامل المضاربة في الأعمال التي يقومون بها".[٩]

لكن لم تكلّل جميعُ مراهنات التجار بالنجاح. فمع هبوط الأسعار في سنة ٢٠٠٨، على سبيل المثال، خسرت Glencore الأموال نتيجة مضارباتها في سوق الألومنيوم. فحتى شركة التجارة المعدنية الأكبر في العالم لم تتمكن من استشراف حركة السوق دائماً.

ولكن، عموماً، شهدت أواخرُ العقد الأول من الألفية الثالثة ازدهاراً لافتاً في المضاربات. لم يتوقف دورُ تجار السلع في هذا المجال مع نهاية سنة ٢٠٠٩. فبينما تلقّى الاقتصادُ العالمي صفعة قاسية نتيجة انهيار بعض المصارف الكبرى، سرعان ما تعافت الصين التي كانت الرافعَ الأكبر للدورة السلعية المديدة، وذلك بفضل موجة الإنفاق الضخمة التي حرضت عليها الحكومة الصينية. ارتفعت اسعارُ السلع ثانية وبلغت، مع حلول سنة ٢٠١٠، ذرىً جديدة غير مسبوقة.

ومرة أخرى تعرّضت أسواق الغذاء لضربة ناتجة عن المناخ السيئ. وفي هذه المرة، كانت Glencore هي التي استغلت وضعَها في قلب التدفق السلعي المتميز بالحساسية السياسية لتحقيق أرباح كبيرة. كانت الشركة تتاجر بالحبوب منذ أن اشترت Marc Rich & Co الشركة الهولندية Granaria في سنة ١٩٨١. فقد كانت، في الثمانينيات، مورّداً رئيساً للحبوب إلى "الكتلة الشيوعية". ولكن منذ انهيار الاتحاد السوفياتي، أصبحت بلدانُ هذه المنطقة مصدّرين أساسيين للسلع الزراعية – وخاصة القمح، الذي كان يُشحن من السهول الكازاخستانية وحوض "الفولغا" الروسي إلى العالم

عبر موانئ تقع على "البحر الأسود".

حافظت Glencore على علاقاتها الجيدة في الاتحاد السوفياتي السابق، ومع نهاية العقد الأول من الألفية الثالثة كانت أكبرَ مصدّرٍ للقمح الروسي، فكانت تشتري القمحَ من المزارعين في جميع أنحاء البلاد. ولذلك كان تجارُها جاهزين عندما دمرت موجة من الجفاف المناطق الزراعية الروسية الرئيسة في صيف سنة ٢٠١٠.

كانت سوقُ القمح متخوّفة سلفاً من إقدام الحكومة الروسية، القلقة حول الأسعار المحلية، على فرض قيودٍ على صادرات القمح، كما سبق لها أن فعلت قبل بضع سنين. وهنا تدخلت Glencore. ففي ٣ آب/ أغسطس، ظهر يوري أوغنيف Yury Ognev – رئيسُ قسم الحبوب الروسية في الشركة – على التلفاز ليعلن عن تشجيعه لمثل هذه الخطوة. لكن أوغنيف لم يكن يطالب ببعض القيود على التصدير فقط، بل كان يطالب بحظرٍ كامل. "من وجهة نظرنا، لدى الحكومة جميع الأسباب التي تدفعها إلى وقف جميع الصادرات"، قال أوغنيف.[11] وقد أرسلُ مساعدُه رسائلَ إلكترونية إلى الصحافيين تنطوي على الرأي نفسه.[12]

إذا كانت الحكومة الروسية تجاهد لتقررَ الطريقة التي تتعامل بها مع الأزمة، فقد قدمتها لها Glencore مع الغطاء السياسي للقرار. فبعد يومين، في ٥ آب/ أغسطس، عملت موسكو بنصيحة أوغنيف وفرضت حظراً على التصدير، ما أدى إلى ارتفاعَ سعر القمح بنسبة ١٥% في غضون يومين فقط.

لماذا تطالب Glencore – الشركة التجارية التي حققت أرباحاً كبيرة من توسّع التجارة المفتوحة حول العالم – بمثل هذا الإجراء العكسي؟ نأت الشركة بنفسها عن تعليقات أوغنيف وصرّحت أن أوغنيف ومساعده لا يتكلمان باسم Glencore. وقد توقّع بعضُ التجار أن Glencore كانت تأمل في استغلال حظر التصدير كذريعة للتحرّر من بعض العقود المرهقة.

أما ما كانوا يجهلونه هو أنه قبل أسابيع من تصريحات أوغنيف ومساعده المؤيدة لحظر تصدير الحبوب، كانت Glencore تراهن بصمت على ارتفاع أسعار الحبوب. فنتيجة إدراك تجار الشركة لخطورة الوضع في روسيا، اشتروا عقود ذرة وقمح آجلة في شيكاغو – وهو ما يعرف في اللغة التجارية باسم "الرهانات المديدة" – بهدف

تحقيق الأرباح من ارتفاع متوقع في الأسعار.

ما كان لهذه العملية أن تظهر إلى العلن لولا قرار Glencore بتعويم أسهمها في لندن في السنة التالية. فمع إحاطتها للمصارف المكلفة بإقناع المستثمرين بشراء الأسهم في Glencore، تبجّحت الشركة برؤيتها السوقية النافذة. فقد تلقت الشركة "تقاريرَ مبكرة من الأصول الزراعية الروسية تفيد أن الشروط الزراعية تشهد تدهوراً فظيعاً في ربيع وصيف سنة ٢٠١٠ مع حلول الجفاف الروسي"، تبعاً لأحد التقارير المصرفية المبنية على لقاءات مع بعض مديري Glencore التنفيذيين. "وقد مكنها ذلك من وضع الرهانات المديدة على عقود القمح والذرة الآجلة".[١٣]

بين سنة ٢٠١٠ وشباط/ فبراير ٢٠١١، تضاعف سعر القمح. وكانت Glencore في وضع مكّنها من تحقيق الأرباح من الأزمة التي ساهمت في إشعالها. فقد كشفت وحدة التجارة الزراعية في الشركة عن أرباح بلغت ٦٥٩ مليون دولار في سنة ٢٠١٠ التي كانت أفضلَ سنة تمر على الشركة، إذ فاقت أرباحُها الأرباحَ التي جنتها من تجارة النفط والفحم معاً.[١٤]

وبالطبع، كان من شأن الجفاف أن يدمّرَ المحصولَ الروسي بغض النظر عن تصريحات Glencore أو قرار موسكو بفرض الحظر. لكن الحظرَ ولّدَ أثراً مضاعفاً خلّفَ نتائجَ واسعة النطاق على المنطقة التي كانت تعتمد على القمح الروسي أكثر من غيرها: الشرق الأوسط.

مع تزايد أهمية روسيا كمصدّرٍ للقمح، أصبحت بلدانُ الشرق الأوسط وشمال أفريقيا – التي تعتمد على الخبز في أنظمتها الغذائية – زبائنَها الأساسيين. ففي سنة ٢٠١٠، كانت مصر تشتري نصف وارداتها من روسيا. ومع انتشار أخبار حظر التصدير الروسي، دخلت حكومات المنطقة في حالة من الذعر.

حاول التجارُ تقديم التطمينات لهذه الحكومات وأرسلوا كميات ضخمة من القمح الفرنسي والأميركي إلى المنطقة. مع ذلك، فقد ساهمت ردودُ أفعال الحكومات الخائفة في مضاعفة مشترياتها من القمح، الأمر الذي زاد في الطلب عليه مع تضاؤل الواردات. وقد نتج عن تلك المشتريات ارتفاع في الأسعار أدّى، بدوره، إلى تنامي المخاوف السائدة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا على مدى سنوات عدة. فقد

كانت المنطقة ترزح سلفاً تحت وطأة البطالة والفساد وغياب الحرية السياسية، بينما كانت أجيالُها الشابة تطالب بالإصلاحات.

عندما حرق بائعُ فاكهة تونسي شاب نفسه، في كانون الأول/ ديسمبر ٢٠١٠، احتجاجاً على البيروقراطية الفاسدة في بلده، أشعلَ سلسلة من الأحداث التي أعادت تشكيلَ تاريخ الشرق الأوسط برمّته. فخلال أشهر قليلة، اقتلعت الاحتجاجات الواسعة القادة الدكتاتوريين من السلطة في تونس ومصر واليمن. ثم اشتعلت الحرب الأهلية الليبية التي ستودي بالرئيس معمر القذافي، كما اندلعت في سوريا حركة احتجاجية ستتحول إلى واحد من أطول وأعنف النزاعات في تاريخ المنطقة.

سرعان ما عُرفت هذه السلسلة من الاحتجاجات الشعبية باسم "الربيع العربي". وكان التضخم الغذائي المتنامي في سنة ٢٠١٠ إحدى الشرارات التي ساهمت في إطلاقه. "لا أعتقد أن الغذاء كان المسببَ الرئيس، لكنه كان حتماً جزءاً من المعادلة"، يقول إيان ماكنتوش Ian McIntosh – الذي تبوّأ منصبَ المدير التنفيذي لشركة Louis Dreyfus حتى سنة ٢٠٢٠. "أسهل طريقة لإثارة المشكلات السياسية هي تجويع الناس".[١٥] ومرة أخرى، ساهم ارتفاع أسعار الغذاء في تدمير حيوات الكثير من فقراء العالم؛ ومرة أخرى، كانت الفرصة مواتية لتجار السلع للقيام بالمضاربات التي تدرّ عليهم أرباحاً طائلة.

بالنسبة إلى التجار، جلبت هذه الدورة السلعية المديدة أرباحاً خيالية. فقد جسدت Cargill، التي كانت حينذاك أكبر تجار السلع الزراعية بلا منازع، حالة الربح المفاجئ هذه. إذ كانت أرباحُها الصافية في سنة ٢٠٠٠ أقلَّ من ٥٠٠ مليون دولار. ولكن مع انطلاقة الدورة السلعية المديدة في سنة ٢٠٠٣، تجاوزت أرباحُها ١ مليار دولار للمرة الأولى، ثم بلغت ٢ مليار دولار بعد ذلك بسنتين. وفي سنة ٢٠٠٨، وبينما كان التجارُ في جنيف يضعون رهاناتهم على انهيار أسعار الأسهم العالمية، حققت الشركة ربحاً قياسياً وصل إلى نحو ٤ مليار دولار.

كانت صناعة التجارة السلعية تشهد عقد صفقاتٍ تعود بأرباحٍ ضخمة. ففي العقد الذي سبق سنة ٢٠١١، حققت أكبر الشركات النفطية والزراعية والمعدنية في العالم – Vitol وGlencore وCargill، على التوالي – دخلاً صافياً بلغ ٧٦,٣ مليار دولار

(راجع الجدول في الملاحق). كان ذلك مبلغاً مذهلاً – إذ وصل إلى عشرة أضعاف أرباح هذه الشركات في التسعينيات؛[16] وكان أكثر من أرباح Apple أو Coca–Cola في الفترة نفسها؛[17] إضافة إلى أنه كان كافياً لشراء شركات أميركية عملاقة مثل Boeing أو Goldman Sachs.[18]

حتى في مرحلة التكيّف مع التضخم الحاصل، كانت الفترة الأكثر ربحاً التي شهدتها هذه الصناعة في العصر الحديث، إذ فاقت سنوات السبعينيات الجامحة عندما حققت شركاتٌ مثل Philipp Brothers و Marc Rich أرباحاً تقدر بمئات ملايين الدولارات في السوق النفطية، وحيث جنَت Cargill و Continental أرباحاً مماثلة من تجارة الحبوب. وقد تركزت هذه الأرباح في أيدي حفنة من الأشخاص. إذ كانت ملكية Cargill تعود آنذاك لعائلتي كارغل ومَكميلان اللتين كانتا تضمان معاً ١٤ مليونيراً – أي، أكثر من أيّ عائلة أخرى في العالم باستثناء العائلات الملكية.[19] أما ملكيّات Vitol و Trafigura و Glencore فكانت تعود للعاملين فيها، ما يعني أن الأرباح الناجمة عن التجارة السلعية عملت على إثراء عدد قليل من المديرين التنفيذيين.

لكن لم تأتِ أرباحُ جميع الشركات التجارية في هذه الفترة من المضاربة في أسواق العقود الآجلة. إذ كانت الأسعار المرتفعة تعني أن استثماراتها في المناجم ومحطات تكرير النفط ومزارع الحيوانات وأصولٍ أخرى ستدرّ أرباحاً ضخمة. إضافة إلى أن الأسواق المتقلبة في ذلك الوقت قد أفرزت عدداً من الطرق لجني الأرباح من التجارة السلعية.

ومع انخفاض الطلب على السلع نتيجة الأزمة المالية، حققت شركاتٌ نفطية مثل Vitol أرباحاً مذهلة عبر شرائها وتخزينها لكمياتٍ هائلة من النفط – على غرار الصفقات التي قام بها آندي هول قبل عشرين عاماً. وقد كان ذلك أسلوباً تجارياً ستلجأ إليه هذه الشركات لتحقيق الأرباح في كل مرة تفيض السوقُ بالواردات – على غرار ما حدث في سنة ٢٠٢٠، أثناء انتشار وباء الكورونا. وكان تجار الألومنيوم أيضاً يحققون أرباحاً ضخمة عبر شراء المعادن الفائضة وتخزينها. "كنا نحلب البقرة في كل يوم"، يستذكر أحد تجار الألومنيوم الكبار أرباحَه في تلك المرحلة.[20]

كان تجارُ السلع يرتعون في ثرواتهم الباذخة، لكن نجاحهم كان بمثابة بصقة في وجه عالم يعاني من الجوع والركود. ولم يمضِ وقت طويل قبل أن تجعلهم أرباحُهم الضخمة تلك هدفاً للسياسيين الباحثين عن أكباش فداء.

سرعان ما حوّلَ قادةُ الحملات الباحثون عن المسؤولين عن ارتفاع أسعار البضائع الأساسية أنظارَهم إلى تجار المضاربة، ومن بينهم تجار السلع. "إن المضاربين النفطيين يجنون الأرباحَ من خلال مراهناتهم ضد المستهلكين الأميركيين على مضخات البنزين"، قالت نانسي بيلوسي Nancy Pelosi، رئيسة مجلس النواب الأميركي.[٢١] لم يكن الأمر آنذاك يتطلب سوى خطوة قصيرة نحو ضبطٍ أكبرَ لصناعة التجارة السلعية. "إن النفوذ المتزايد للتجار في نظام الغذاء العالمي يجعل منهم لاعبينَ أساسيين يتحملون مسؤولية ما يحصل"، قال جيريمي هوبس Jeremy Hobbs، المدير التنفيذي لمنظمة Oxfam.[٢٢]

لم تكن تلك المرة الأولى التي توجهت فيها أنظارُ السياسيين إلى التجار. ففي سبعينيات القرن العشرين، أثناء ارتفاع أسعار النفط والحبوب، تمثلت ردة الفعل الأولى في تحصيل مزيد من المعلومات حول الأسواق التي كانت حينها حكراً حصرياً على تجار السلع أنفسهم. لكن المطالبة بالمزيد من المعلومات لم تؤدِّ إلى البحث في مسألة ضبط أنشطة تجار السلع. ثم جاءت المحاولة الثانية في أواسط التسعينيات، بعد أن خسرَ ياسيو هاماناكا Yasuo Hamanaka – تاجر النحاس في الشركة التجارية اليابانية Sumitomo – أكثر من ٢ مليار دولار في سلسلة من الصفقات التي قال موظفوه إنها لم تكن مرخصة.[٢٣] اجتاحت الفضيحة سوق النحاس كلها وقادت إلى سلسلة من القضايا القانونية، كما أدت إلى تشكيل لجنة استشارية من ١٦ بلداً للبحث عن طرقٍ أفضلَ لتنظيم أسواق السلع وضبطها.

"لقد شكلت الطبيعة العالمية المتسارعة لتسعير السلع والإنتاج والتخزين والتوريد والمعالجة التنظيمية المتنوعة لهذه الأسواق إمكانيةً لاستقامة السوق والمسائل المتعلقة بالثقة"، قال المشرّعون بعد اجتماعهم في طوكيو في سنة ١٩٩٧. "في أسواق التوريد الفعلية ذات المخزونات المحدودة، تشكل المعلومات أداة حاسمة في الحفاظ على أسواق عادلة ومنظمة وضمان استقامة السوق".[٢٤]

ولكن مع حلول سنة ٢٠٠٨، وكما بيّنت رهاناتُهم خلال الأزمة الغذائية، كانت جميعُ المعلومات الحساسة لا تزال في أيدي تجار السلع. فعلى الرغم من إدراكها الأولي لأهمية الأسواق الفعلية، لم تبذل الحكومات أيّ جهودٍ حقيقية لتنظيم وضبط أنشطة الشركات التجارية. ففي ذروة الازدهار السلعي، سأل المشرّعون البريطانيون "هيئة الخدمات المالية" عن أسباب ارتفاع الأسعار وتجاهلها لحركة الأسواق. وفي مذكرة موجهة إلى البرلمانيين، وضحت "هيئة الخدمات المالية" صراحةً ومباشرةً: "نحن لا ننظّم ونضبط التجارة الفعلية (الفورية) للسلع الأساسية".[٢٥]

ولكن هل كانت المضاربات التي قام بها تجارُ السلع مسؤولة حقاً عن ذلك الارتفاع الكبير في الأسعار؟ الإجابة هي لا بالتأكيد. لا شك أن تجارَ السلع كانوا قادرين على التأثير في الأسعار، وقد فعلوا ذلك عبر التاريخ. فبصفتهم الملجأ الأخير لشراء من الأسواق والبيع فيها، غالباً ما كانوا متورطين في تجارة براميل النفط ومكاييل القمح الهامشية التي تحدد الأسعار. وبينما كان المنتجون والمستهلكون الكبار يميلون إلى الاعتماد على العقود طويلة الأمد، كانت أنشطة تجار السلع تركز على الأسواق الفورية التي تتحدّد فيها الأسعار الرسمية التي يلتزم بها الجميع.

من الواضح أيضاً أنهم كانوا قادرين على التلاعب بالأسعار من خلال شراء المؤن الفعلية وتخزينها بهدف رفع الأسعار. ففي أسواق المعادن، حصلت الاحتكارات الرئيسة الأولى في سنة ١٨٨٧، بعد بضع سنوات من تأسيس "بورصة معادن لندن"، ثم تحولت إلى أحداثٍ منتظمة مع مجيء ثمانينيات القرن العشرين.[٢٦] لكن الجميع أدرك الصعوبة الكبيرة التي تواجهها أيّ شركة، مهما بلغ حجمُها ونفوذها، في السيطرة على حركة الأسعار في اتجاه واحد لمدة طويلة في حال تطلبت أساسياتُ العرض والطلب تحرّكه في الاتجاه المعاكس. وهو شيء تعلّمه مارك ريتش، ودفع ثمنَه غالياً، من خلال تجارته المشؤومة بالزنك في سنة ١٩٩٢.

بحلول العقد الأول من الألفية الثالثة، كانت أسواقُ معظم السلع أكبرَ حجماً وتحتوي على عددٍ أكبرَ من المشاركين، أي أن احتكارَ أيٍّ من المخزونات العالمية الضخمة لم يكن مفيداً من الناحية المالية حتى للشركات التجارية الكبرى. من المؤكد أن بعض الاحتكارات والتلاعبات لا تزال تحصل هنا وهناك في بعض

الأسواق، لكنها غالباً ما تنحصر في مواقعَ معينة أو في أصناف المنتج الثانوية ولا تدوم طويلاً. ففي سنة ٢٠١٠، على سبيل المثال، اشترى أحدُ التجار معظم المخزونات المتوافرة من الكاكاو دفعة واحدة، ما ساهمَ في رفع كلفة السلعة المستخدمة في صناعة الشوكولا إلى مستوىً لم تبلغه منذ ثلاثٍ وثلاثين سنة وأكسبَه لقبَ "إصبع الشوكولا".[٢٧] ولكن حتى "إصبع الشوكولا" فشل في تغيير المناخ السائد، إذ سرعان ما عادت السوق إلى وضعها الطبيعي عندما أنتجت ساحل العاج - أكبر زارعٍ للكاكاو - محصولاً ضخماً.

كان إلقاءُ اللوم على مضاربي السلع في الأزمة الغذائية أمراً مغرياً - فعبر التاريخ، ومع كل ارتفاع تشهده أسعار السلع، كان السياسيون يجدون كبشَ فداءٍ في المضاربين. ففي سنة ٣٠١ بعد الميلاد، فرضَ الإمبراطور الروماني ديوكلتيانوس Diocletian حداً أقصى لأسعار مئات البضائع رداً على "الجشع" الذي "يعربد ويشتعل ولا يعرف أي حدود".[٢٨] وفي سنة ١٨٩٧، حظر المشرّع الألماني، "الرايخستاغ"، الاتّجار بعقود القمح الآجلة بعد ارتفاع جنونيٍ للأسعار نجم عن محصولٍ كارثي.[٢٩] وفي خمسينيات القرن العشرين، جَرَّمَ السياسيون الأميركيون الاتّجار بعقود البصل الآجلة، وقد بقي هذا الحظرُ نافذاً حتى يومنا هذا.[٣٠]

ومرة أخرى، بعد ارتفاع الأسعار ثم هبوطها وارتفاعها ثانية بين عامي ٢٠٠٧ و٢٠١١، دارت مناقشة حامية حول دور المضاربين الماليين في الأسواق. قدم الأكاديميون والباحثون والتجار والصيارفة آراء مؤيدة ومعارضة. فعلى الرغم من أن الأغلبية اعتقدت باحتمال إذكاء المضاربين الماليين لتقلبات الأسعار على المدى القصير، وحتى المساهمة في خلق بعض المشكلات وتضخيمها،[٣١] فإنهم اتفقوا على أن عاملَي العرض والطلب كانا السببَ الرئيس خلف تحوّل الأسعار.[٣٢] وقد وجد الأكاديميون تأكيداً لهذا الاستنتاج في جانبٍ هامشي من الاقتصاد العالمي: إذ إن سعرَ بعض المواد الخام التي لم يُتاجَر بها في الأسواق المالية، مثل الخيش والجلد الحيواني والشحم الحيواني، قد ارتفعَ تماشياً مع ارتفاع سعر المواد التي توجِرَ بها في البورصات، ما يدل على التأثير الضئيل للاستثمارات المالية على أسعار السلع.[٣٣] وقد استنتج "صندوق النقد الدولي" أن "الأبحاث الجديدة لا تقدم دليلاً قوياً على

أي تأثير سلبي لرسمَلَة سوق السلع".[٣٤]

ولكن هناك طريقة واحدة يتحمل فيها تجارُ السلع بعضَ المسؤولية عن ارتفاع الأسعار في سنة ٢٠٠٨ ومن ثم في سنة ٢٠١٠. فعلى مدى عدة عقودٍ، كانت هناك شركة تجارية محددة تروّج لسياسةٍ فاقمت من أزمة الموارد الغذائية العالمية. وقد شكل ذلك مثالاً ساطعاً على النفوذ السياسي الذي يتمتع به تجارُ السلع، حتى داخل "البيت الأبيض". ومع حلول العقد الأول من الألفية الثالثة، امتدّت آثار تلك السياسة إلى العالم كله مع ارتفاع أسعار الغذاء ومعاناة الملايين من الجوع واجتياح الاضطرابات للشرق الأوسط.

تمثلت تلك السياسة في استخدام الإيثانول – وهو نوع من الكحول المشتق من الحبوب أو السكريات – وقوداً للسيارات. لم تكن الفكرة جديدة؛ فقد استُخدم الإيثانول كوقود منذ اختراع السيارات. ذلك أنّ المخترع الألماني نيكولاوس أوتو Nikolaus Otto استخدم الإيثانول في تشغيل النسخة الأولى من محرك الاحتراق الداخلي، كما صمّمَ هنري فورد Henry Ford سيارته الشهيرة Model T في سنة ١٩٠٨ لكي تسير عليه.[٣٥] ولكن سرعان ما استُبدل الغازولين والديزل بالإيثانول كوقود للسيارات.

بدأت فكرة استخدام الإيثانول المستخرج من الذرة في تشغيل السيارات في التبلور خلال الأزمات النفطية في سبعينيات القرن العشرين، ثم ما لبثت أن لاقت تأييداً متزايداً خلال العقود الأربعة التالية. انتابَ القلقُ بعضَ التجار حول الآثار المترتبة على تحويل كميات ضخمة من الموارد الغذائية العالمية إلى وقود. فقد صرّح وارن ستايلي Warren Staley، المدير التنفيذي لشركة Cargill حتى سنة ٢٠٠٧، أن من شأن استخدام الإيثانول أن يحولَ دون انتزاع الطعام من أفواه البشر. وقال محذراً: "على العالم أن يتخذ قراراً بهذا الشأن".[٣٦]

لكن واحدة من الشركات التجارية لم تكن قلقة لهذا الشأن؛ إذ كان الإيثانول – في حقيقة الأمر – يشكل محورَ إستراتيجيتها طوال أربعة عقود. كانت تلك الشركة "A" من ABCD: Archer Daniels Midland أو ADM. وتشكل قصتُها دليلاً على نفوذ تجار السلع في العواصم الغربية والبلدان النامية على حدٍّ سواء.

كانت ADM شركة هامشية متوسطة الحجم تعمل في معالجة الحبوب إلى أن عيّنت في سنة ١٩٧٠ دوين أندرياس Dwayne Andreas مديراً تنفيذياً لها. كان أندرياس، الذي كان قد اكتسب خبرتَه الأولية في شركة Cargill، ديناموِ صغيراً. كان يتمتع ببنية رياضية وعينين تشعان من تحت حاجبين كثيفين. كان فناناً في استغلال الآخرين والتلاعب بهم، ويرى في السياسيين والحكومات مجرد أدواتٍ في يد شركاته والشركات المماثلة.[٣٧]

بعد تنصيبه مديراً لشركة ADM، بدأ أندرياس باستخدام علاقاته السياسية للترويج لصناعة الإيثانول. فتحتَ إشرافه، عملت الشركة على رشوة السياسيين الذين طالبوا بتخفيض الضرائب وضمان القروض لصناعة الإيثانول. وقد كان من بين الذين استهدفتهم حملة الشركة الترويجية بوب دول Bob Dole الذي سيكون المرشحَ الجمهوري للرئاسة في سنة ١٩٩٦.

وقد كالت مساعي الشركة هذه رئيسَ الولايات المتحدة نفسه. فقد قدم أندرياس شخصياً مبلغاً نقدياً بقيمة ١٠٠,٠٠٠ دولار لسكرتير ريتشارد نيكسون قبل سنة من تجريم مثل هذه المساهمات المغفلة في الحملات الانتخابية. ولم تكن تلك المرة الوحيدة التي يقدم فيها أندرياس المالَ لنيكسون – فقد تم إيداع دفعة أخرى بلغت ٢٥,٠٠٠ دولار، قدمها مديرُ ADM عبر أحد مروّجي حملة نيكسون، في حسابِ أحد لصوص "ووترغيت" الخمسة الذين سيؤدي اقتحامهم لمقرّ "اللجنة الوطنية الديموقراطية" إلى سقوط نيكسون.[٣٨]

أثمرت الحملة الترويجية التي قادها أندرياس؛ فقد قدمت الحكومة الأميركية تخفيضات ضريبية على خلط الإيثانول بالغازولين، وفرضت التعريفات على موردي الإيثانول الأجانب، كما قدمت ضمانات القروض لبناء مفاعلات الإيثانول. وكانت ADM، التي أنتجت قرابة ٨٠% من الإيثانول الأميركي المستخرج من الذرة في أواسط التسعينيات، المستفيدَ الأكبر من هذا العطاء الحكومي السخيّ. ومع نهاية التسعينيات كان أندرياس، الذي تقاعد آنذاك، قد حول ADM إلى عملاق لتجارة السلع الزراعية يعمل على معالجة وإنتاج وتجارة الإيثانول أطلق على نفسه اسمَ "سوبرماركت العالم".[٣٩]

لم تغيّر ADM من أسلوبها أو إستراتيجيتها بعد تقاعد أندرياس. إذ استمرت بالاستثمار في صناعة الإيثانول وتقديم الأموال والخدمات للسياسيين الداعمين لمشروعها. وفي دلالة واضحة على أولوية الشركة المستقبلية في إنتاج الفيول عوضاً عن الغذاء، وصل الأمر بالشركة إلى توظيف مدير تنفيذي جديد من الصناعة النفطية: باتريسيا وورتز Patricia Woertz، رئيسة التكرير السابقة في Chevron والتي التحقت بالشركة في سنة ٢٠٠٦.

كانت وورتز – المرأة الوحيدة في ذلك الوقت التي أصبحت المديرة التنفيذية لشركة تجارية كبيرة – تتمتع بحماسة أندرياس واندفاعه. إذ كانت تتصف بالحزم ونفاد الصبر والطموح الجامح، ما مكنها من تحقيق هدفها في الوصول إلى الإدارة التنفيذية. فقد نجحت في مقارعة التحيّز الجنساني الذي تميزت به الصناعة النفطية في ثمانينيات وتسعينيات القرن العشرين والارتقاء في صفوفها، وجلبت هذه الروح المقاتلة معها إلى شركة ADM. إذ قالت: "أنا خارج الشركة، وخارج الصناعة، وخارج العائلة، وخارج التوقعات الجنسانية".[٤٠]

سبق لوورتز أن حذرت، أثناء عملها في Chevron، من "العواقب غير المقصودة" التي يمكن أن تنجمَ عن السماح باستخدام الإيثانول المستخرج من الذرة.[٤١] أما الآن فقد هللت، بثقة كبيرة، لتأييد واشنطن لاستخدام الإيثانول: "إن الوقود الحيوي مفيد للبيئة، وأمن الطاقة، والاقتصاد الأميركي".[٤٢]

سوف تعمل ADM، تحت إدارة وورتز، على توسيع إنتاجها من الإيثانول من خلال بناء مفاعلات عملاقة جديدة في الغرب الأوسط الأميركي. وفي الوقت نفسه، رفعت الشركة نفقاتها الترويجية من ٣٠٠,٠٠٠ دولار في سنة ٢٠٠٦ إلى ٢,١ مليون دولار في سنة ٢٠٠٨.[٤٣]

لم تذهب جهودُ ADM أدراج الرياح. ففي مطلع العقد الأول من الألفية الثالثة، ومع ارتفاع أسعار النفط، ساهمت سياسة الترويج لاستخدام الإيثانول في توحيد مجموعة من الأطراف السياسية المتنافرة المتمثلة في صقور الأمن اليمينيين القلقين من اعتماد الولايات المتحدة على نفط الشرق الأوسط، والمزارعين المطالبين بأسعار أعلى للذرة، وبعض نشطاء التغير المناخي اليساريين المطالبين ببدائلَ عن

الوقود الأحفوري.

كانت شبكة قوية من المؤيدين جعلت من الإيثانول شيئاً عصياً على المقاومة من الناحية السياسية. ففي سنة ٢٠٠٥، صادق جورج و. بوش على القانون الذي يجيز لمحطات التكرير النفطية بمزج ملايين الغالونات من الإيثانول مع الغازولين. تضخمَ إنتاجُ الإيثانول. وفي سنة ٢٠٠٠، استخرجت الولايات المتحدة نحو ملياري غالون من الإيثانول من الذرة؛ وفي سنة ٢٠٠٦، أجاز القانونُ الجديد استهلاكَ ٤ مليارات غالون على الأقل.

مع ارتفاع أسعار النفط فوق ١٠٠ دولار للبرميل الواحد، عملت مجموعة جديدة من القوانين الأميركية على زيادة استخدام الإيثانول في صناعة الطاقة. ومع حلول سنة ٢٠١١، واجتياح "الربيع العربي" لمنطقة "الشرق الأوسط"، كانت صناعة الإيثانول الأميركية تستهلك واحداً من كل ستة مكاييل من الذرة المتوفرة على سطح الأرض.[٤٤]

وبالطبع، لم يكن الإيثانول هو المسؤول الوحيد عن ارتفاع أسعار السلع الزراعية، ولكن من المؤكد أنه كان أحد العوامل المساعدة على ذلك. فحتى شركة ADM ترفض التعامل بهذا الوقود الآن، حيث عرضت مفاعلات الإيثانول التي تملكها للبيع. "قلنا بوضوح إن الإيثانول لا يشكل عاملاً إستراتيجياً مهماً في مشاريعنا المستقبلية"، قالت متحدثة باسم الشركة.[٤٥]

ولكن مع ابتعاد ADM عن صناعة الإيثانول، كانت آثار حملتها الترويجية قد وصلت إلى جميع أرجاء العالم. فقد كانت الأزمتان الغذائيتان في سنتي ٢٠٠٨ و٢٠١٠ تجسيداً للنفوذ الذي يتمتع به تجار السلع. فقد أدت سياسة تبنّتها شركة تجارية إلى إحداث فوضى عارمة في الأسواق العالمية. وقد ساهم هذا، بدوره، في تعزيز دور تجار السلع في إطعام العالم بشكل لم يسبق له مثيل، ما مكنهم من تحقيق أرباحٍ لم يسبق لهم أن رأوها من قبل. وقد جاءت هذه العملية كلها تتويجاً للدورة السلعية الممتدة، ممكّنةً تجارَ السلع من احتلال موقعٍ يتمتع بأهمية إستراتيجية كبيرة عادت عليهم بثروات طائلة.

لكن هذا التصادم بين عالم تجار السلع وعالم الأشخاص العاديين سيخلف عواقبَ

طويلة الأمد بالنسبة إلى صناعة التجارة السلعية. إذ سيكون مؤشراً على بداية خروج التجار من عالم الظل الذي كانوا يعيشون فيه. كما كان العالمُ على وشك الكشف عن أنشطة تجار السلع والثروات التي راكموها.



الفصل الثاني عشر

مصنع المليارديرات

أخذ التجارُ يتوافدون قبل طلوع الفجر.

كان بعضُ أكبر وأقوى تجار العالم يتوقفون، واحداً بعد الآخر، أمام مقرّ Glencore في القرية السويسرية الهاجعة، بار. ولأن زعيمهم، إيفان غلاسنبرغ، لم يكن مولعاً بالسيارات الفاخرة، فقد ترك معظمهم سيارات البورش في منازلهم.

ولكن مع حلول الساعة ٦:٠٦ صباحاً، عندما ارتفعت الشمس فوق التلال المحيطة ببار، كان الكراج الكائن في قبو البناء قد احتشد بالسيارات. كان التجار قد هرعوا إلى مقر الشركة في ساعة مبكرة جداً لسبب بسيط. ففي صباح هذا الأربعاء من مطلع أيار/ مايو ٢٠١١، سوف يُكشَف عن واحد من أكبر الأسرار في عالم الصناعة السلعية: من يملك Glencore.[1]

فعلى مدى عام كامل، كان غلاسنبرغ وفريقُه ومجموعة واسعة من المصرفيين يحضرون لطرحٍ عامٍ أولي. وبالنسبة إلى الصناعة التمويلية، يشكل "الطرح العام الأولي" حدثاً تتخلله جميع مراسيم وطقوس العرس الملكي. فقبل أن تتمكن الشركة من بيع الأسهم للعموم للمرة الأولى، عليها أن تنخرط في سلسلة من الطقوس: اختيار المصرفيين، والالتقاء مع المستثمرين، وتجهيز فرقٍ تقدم المعلومات حول تاريخها وإدارتها ومواردها المالية.

خلال الأشهر السابقة، كان فريق Glencore قد جهز دليلاً مكوناً من أكثر من

١,٦٠٠ صفحة. وقد شرح هذا الدليل، تفصيليّاً، أنشطة الشركة في أسواق السلع العالمية – فقد كانت Glencore تتاجر بأكثر من نصف منتوج الزنك والنحاس في العالم، وبربع صادرات الفحم العالمية، و٢٤% من صادرات الشعير العالمية. كما أُضيفت ملاحق مطوّلة تفصّل أصولها المعدنية في جمهورية الكونغو الديموقراطية وكولومبيا وكازاخستان؛ حيث امتدت الصيغ النموذجية القانونية لعشرات الصفحات. ولكن في جميع نسخ الدليل التي خضعت للكتابة والتعديل والتنقيح، كانت هناك دائماً صفحة واحدة فارغة تم تعليمها بعبارة "حصص المساهمين المهمين".

طالما كان حجمُ حصة كل موظف موضوعاً محرّماً في Glencore منذ أن اشترى التجارُ الشركة من مارك ريتش قبل عقدين من الزمن. حتى إن السؤال المتعلق بهوية الموظفين المساهمين كان سراً من أسرار الشركة. ففي كل سنة، كانت تُسلّم مغلفات بيضاء في الشركة لحملة الأسهم لإبلاغهم بالتغيرات الحاصلة على قيمة حصصهم. وكان بعض التجار الفضوليين يهرعون من مكتب إلى آخر لمعرفة من استلم المغلفات ومن لم يستلمها.

يتذكر أحدُ موظفي Glencore، سبق له أن أخبر أحد زملائه بالأسهم التي يملكها في الشركة بشكل عابر، استدعاءه إلى مكتب إبرهارد نويكل Eberhard Knoechel – محاسب الشركة وخازن أسرارها لمدة طويلة. ووبّخه نويكل على سلوكه، قائلاً: "هنا في Glencore، هناك شيء واحد يجب ألا تتحدث عنه – الأسهم التي تملكها في الشركة".[٢]

حتى مساعدو غلاسنبرغ المقرّبون، الذين يرأسون أقسام السلع التجارية في الشركة، كانوا يجهلون حجومَ الأسهم التي يملكها الآخرون، باستثناء أسهمهم هم وأسهم التجار العاملين معهم مباشرةً. أما الأشخاص الثلاثة الوحيدون الذي يعرفون حجوم الحصص التي يملكها الجميع فقد كانوا محاسب الشركة، وغلاسنبرغ، وويلي ستروثوت الذي كان الآن رئيساً لشركة Glencore.

لهذا السبب امتلأ كراج الشركة بالسيارات في السادسة من صباح اليوم الذي سيشهد نشرَ الدليل. فهو اليوم الذي سيعرف فيه التجار أسماء زملائهم الذين يملكون الحصص الكبرى في أضخم شركة للتجارة السلعية في العالم. سيعرفون ذلك في

الوقت نفسه الذي سيعرفه فيه العالمُ أجمع.

إن حجمَ الثروات التي كشف عنها الدليل سيصدم حتى بعض الموظفين القدامى في Glencore. كان إيفان غلاسنبرغ، المدير التنفيذي للشركة، يملك ١٨,١% من الشركة؛ أي أنه كان يملك ثروة تصل إلى ٩,٣ مليار دولار في اليوم الذي أُطلقَ فيه "الطرح العام الأولي"، ما يجعله واحداً من أثرى مئة شخص على سطح الأرض.[٣]

لكنه لم يكن الوحيد؛ إذ كشف "الطرح العام الأولي" عن سبعة مليارديرات. إذ كان كلٌّ من دانييل ماتيه Daniel Maté وتيليس ميستاكيديس – الإسباني المولع بالتحليل واليوناني النشيط اللذين يرأسان أقسام النحاس والرصاص والزنك – يملك ما قيمته ٣,٥ مليار دولار. ووصلت ثروة تور بيترسون Tor Peterson، رئيس قسم الفحم الأميركي السليط اللسان، إلى ٣,١ مليار دولار. بينما بلغت ثروة آلكس بيرد Alex Beard – البريطاني المتعجرف الذي يدير قسم النفط، ٢,٧ مليار دولار. كما كان في نادي المليارديرات هذا كريس ماهوني Chris Mahoney، رئيس القسم الزراعي. وغاري فيغل Gary Fegel، رئيس قسم الألومنيوم.[٤]

كان الموظفون–الشركاء الثلاثة عشر، الذين كانوا يملكون ٥٦,٦% من Glencore قبل "الطرح العام الأولي" مباشرة، يمتلكون على ثروة إجمالية تصل إلى ٢٩ مليار دولار. ثم جاء بعدهم عشرات من الموظفين الذين بلغت قيمة أسهمهم في الشركة عشرات أو مئات الملايين من الدولارات.

جاء "الطرح العام الأولي" لشركة Glencore تجسيداً واضحاً للثروات الناجمة عن الازدهار السلعي. كما كان، بطريقة ما، مؤشراً كبيراً على خروج تجار السلع من الظل إلى العلن؛ إذ حوّل عقدٌ من النمو الصيني المذهل شركة Glencore ومنافسيها إلى ركائزَ أساسية في النظام العالمي الاقتصادي الجديد، كما نقل تجارَ Glencore إلى مصافّ الشخصيات الأكثر ثراءً في العالم.

كما كشف، في الوقت نفسه، عن جانبٍ من الاقتصاد العالمي طالما بقيَ – حتى الآن – رهينَ الظلال. فحتى اليوم الذي تم فيه "الطرح العام الأولي" لشركة Glencore، كانت شركات التجارة السلعية مغفلة وشبه مجهولة. كانت تورد المواد الخام الضرورية للحياة الحديثة مثل الطاقة والمعادن والغذاء. كان جميع سكان الأرض يعتمدون على

خدماتها بين الحين والآخر، لكن قلة من الناس كانت تعرف حتى أسماءها. وعندما نشرت Glencore دليلها، بدا كأن غلاسنبرغ قد كبس على زرٍّ أضاءَ الصناعة برمتها. وربما عن غير قصد قامت Glencore، التي جاهدت للبقاء خلف الستار لعقود طويلة، بتعريض نفسها وعالم التجارة السلعية كله للتمحيص والتدقيق العلنيين.

كان تغييراً سيتمخض عن نتائجَ كبيرة بالنسبة إلى تجار السلع. إذ سيكون بمقدور الجميع الآن، من الصحافيين إلى منظمي الحملات والمديرين التنفيذيين والمشرّعين، الاطلاع على أنشطة تجار السلع وأرباحهم الطائلة المتمثلة في النتائج السنوية لشركة Glencore. فسواء أدرك غلاسنبرغ وتجاره ذلك أم لا، فإن "الطرح العام الأولي" لشركة Glencore سوف يشكل نقطة انعطاف حقيقية. إذ لن يكون بمقدور التجار بعد الآن التستر على أنشطتهم التي تجلب لهم الثروات الهائلة والنفوذ العالمي.

كما كان "الطرح العام الأولي" اعترافاً بالشكل المتغير لهذه الصناعة. فقد جلب الازدهار أرباحاً ضخمة لتجار السلع، لكنه كان يُخفي التحديات التي أخذت تواجه أعمالهم التجارية. إذ إن المعلومات صارت أسرعَ وأرخصَ وأكثر توفراً، فلم يعد بمقدور التجار استباق حركة الأسواق كما كانوا يفعلون في العقود المنصرمة. كما أن شفافية العالم المتزايدة جعلت من الصعب على تجار السلع الجشعين جني الأرباح عن طريق الفساد أو الرشوة. أضف إلى ذلك أن شركات التعدين والشركات النفطية الكبيرة التي كانت المورّد الأساسي لهؤلاء التجار قد شهدت فترة من عمليات الاندماج التي أنتجت عدداً قليلاً من اللاعبين الكبار الذين لم يعودوا بحاجة إلى التجار لمساعدتهم في التعاطي مع القضايا اللوجستية.

أصبح من غير المستحيل الحفاظ على ذلك النموذج القديم لتاجر السلع الذي يشتري في مكانٍ ويبيع في مكان آخر مقابل تحصيل الربح. كان بمقدور التجار أن يأخذوا أموالهم من شركاتهم ويذهبوا إلى منازلهم، لكن هذا لم يكن أسلوبهم. فعوضاً عن ذلك، تبعَ معظم تجار السلع الدربَ الذي نهجته كل من Glencore و Cargill والمتمثل في الاستثمار في الأصول، واستخدام الأرباح في بناء سلاسل التوريد الخاصة، بما في ذلك المناجم وناقلات النفط والمستودعات والطواحين وأشياء أخرى مشابهة.

كانت مقاربة روّج لها غلاسنبرغ منذ تسعينيات القرن العشرين، عندما بدأ بشراء مناجم الفحم. إذ كان يعتقد أن الفرص ستكون قليلة بالنسبة إلى التجار الذين لا يملكون أصولاً مثل المناجم. "أفضل مثال على ذلك هو أننا لا نملك أصولاً في الألومنيوم والحديد الخام"، يقول غلاسنبرغ، آتياً على ذكر سلعتين أصبحتا عديمتي الأهمية في آلة Glencore التجارية. "لن تحقق ثروة طائلة، وسوف تتعامل مع كميات ضخمة، بهوامش صغيرة، وسوف تجني أرباحاً جيدة لكنها ستبقى محدودة".[٥]

ومع اتباع الآخرين سياسته على مستويات أوسع وأكثر ضخامة، لم تصبح الشركات التجارية وسطاء فقط، تشتري وتبيع النفط والمعادن والحبوب حول العالم، بل تحولت إلى إمبراطوريات صغيرة من البنى التحتية الضرورية لتدفق التجارة العالمية والتي يتمركز معظمها في الأسواق الناشئة. ففي سنة ٢٠١١، استثمرت Vitol في شبكة من محطات الوقود في أفريقيا جعلت منها ثاني أكبر بائع تجزئة في القارة كلها، باستثناء جنوب أفريقيا.[٦] وفي السنة نفسها، اشترت Cargill واحدة من أكبر الشركات المصنّعة للغذاء الحيواني في العالم والتي تمتلك مفاعلات للمعالجة تمتد من فيتنام إلى روسيا. كما أن عائلة ثيودور وايزر، الرجل الذي عمل في تجارة النفط السوفياتي في الخمسينيات لمصلحة شركة Mabanaft، برزت كمالكةٍ لواحدة من أضخم شبكات تخزين النفط في العالم.

وعندما حوّلَ ارتفاعُ الإنتاج النفطي من تشكيلات الصخور الطَّفلية الولايات المتحدة، في سنة ٢٠١٥، إلى مصدّرٍ مهم للنفط الخام للمرة الأولى منذ أربعين عاماً، لم يكن تجارُ السلع السباقين إلى شراء النفط فقط، بل سارعوا أيضاً إلى بناء البنى التحتية اللازمة للربط بين حقول النفط الأميركية وبقية مناطق العالم.[٧] فقد أنفقت Trafigura، على سبيل المثال، مليار دولارٍ في بناء ميناء في تكساس مؤهل لاستقبال الناقلات الضخمة.[٨] كما استثمرت Mercuria في أحد الموانئ الأميركية استخدمته الشركة في شحن النفط الخام من أماكن بعيدة مثل داكوتا الشمالية إلى السوق العالمية.

ربما كان الاستثمارُ في الأصول فكرة تجارية جيدة لكنّه – كما اكتشفت Glencore عندما بدأت الاستثمار في المناجم – مكلفٌ ويتطلب رأس مال طويل الأجل. والآن كان منافسو Glencore يبحثون أيضاً عن تمويلات طويلة الأمد. وقد

تمثل أحدُ الخيارات في بيع الأسهم، كما فعلت Glencore. ولكن لم تقم أي من الشركات المنافسة لشركة Glencore باتباع طريقها في التحول إلى شركة عامة (كانت بعض الشركات، مثل ADM وBunge وNoble Group قد تحولت إلى شركات عامة منذ سنوات). لكن شركات عدة جمعت الأموال من الأسواق العامة على شكل سندات. ففي الفترة الممتدة بين سنتي ٢٠١٠ و٢٠١٣، أصدرت Trafigura و Louis Dreyfus وGunvor سندات للمرة الأولى. أما الشركات الأخرى فقد وجدت طرقاً أخرى للحصول على الأموال من المستثمرين الخارجيين، مثل صناديق الثروة السيادية والأسهم العادية الخاصة. فقد أسست Vitol، على سبيل المثال، شركة جديدة للاستثمار في الأصول باستخدام أموالها الخاصة بالإضافة إلى استثمارات من جورج سوروس George Soros، وصندوق الثروة السيادي في أبو ظبي، وإحدى العائلات السعودية الثرية. كما باعت Noble Group بعض الأسهم لمؤسسة China Investment Corporation، وهي صندوق ثروة سيادي، بينما باعت Mercuria حصة لشركة صينية حكومية.

منح رأسُ المال الجديد تجارَ السلع القدرة على عقد صفقات أكبر والدخول في استثمارات ضخمة. لكنه أرغمهم أيضاً على الكشف عن معلومات أكثر حول أنشطتهم، ما سلّط الضوء على صناعة طالما كانت تعمل في الظل. فقد أصبحت Glencore، الشركة التي لم يكن قد سمع بها الكثيرون حتى في عالم المال، موضوعاً منتظماً لعناوين الصفحات الأولى. كما أن التجار الذين اعتادوا التنقل حول العالم بشيء من السرية بدؤوا يجدون مجموعات من الصحافيين المعسكرين خارج منازلهم. وحتى تلك الشركات التي لجأت إلى إصدار السندات عوضاً عن التحول إلى شركات عامة على غرار Glencore، فقد كان عليها نشر الكثير من المعلومات لحاملي سنداتها.

كانت نقلة سيندم عليها لاحقاً بعضُ العاملين في هذه الصناعة، بما أن انكشاف الأسواق العامة سوف يعني أيضاً مزيداً من الوعي لحجم ونفوذ تجار السلع. فقد كان تعويمُ Glencore، في أيار/ مايو ٢٠١١، نقطة تحولٍ لفتت انتباهَ المستثمرين والصحافيين والحكومات إلى الدور الكبير الذي يؤديه هؤلاء التجار.

كان التمهيدُ لـ"الطرح العام الأولي" لشركة Glencore قد بدأ قبل ذلك بأربع سنوات.

ففي سنة ٢٠٠٧، جمع غلاسنبرغ تجارَه الكبار وعرض عليهم المعضلة التي تواجهها الشركة. فبصفتها شركة خاصة، لم يعد بمقدور Glencore الاستمرار في عقد الصفقات التي كانت تقوم بها. فالطريقة الوحيدة التي تضمن استمرار نموّ الشركة تتمثل في تحوّلها إلى شركة عامة.

كان ارتفاع أسعار السلع المستمر يعني أن إستراتيجية غلاسنبرغ القديمة المتمثلة في الاستثمار في الأصول – والمناجم خصوصاً – لم تعد ممكنة. إذ لم يعد بمقدور Glencore الاستمرار في شراء الأصول. فقد أصبح شراء المزيد من الأصول مكلفاً جداً ولم تعد Glencore، بوصفها شركة خاصة، قادرة على دفع تكاليف الاستحواذ بالاعتماد على أسهمها كما تفعل الشركات العامة.

وفوق ذلك، فقد أصبحت الشركة ضحية للنجاح الذي حققته. فقد جنت أرباحاً كبيرة في السنتين الأخيرتين، فيمكن لانسحاب بعض تجارها الكبار الحاملين للأسهم أن يخلف نتائجَ مدمرة. ويعود السبب في ذلك إلى أنه في كل مرة يترك فيها التجارُ Glencore، تشتري الشركة حصصهم لتعودَ، بعد خمس سنوات، بدفع القيمة المتراكمة لأسهمهم.[٩] وبذلك، فإن مغادرة أحد حاملي الأسهم تعني تقليصاً في رأس مال حاملي أسهم Glencore وزيادة في الديون، ما يولّد مشكلة مزدوجة بالنسبة إلى بيان موازنة الشركة.

كان التعاطي مع هذه الحالات ممكناً فيما مضى، عندما كانت أرباحُ الشركة التاريخية صغيرة نسبياً وكانت تجني أموالاً كافية للدفع لحاملي الأسهم المنسحبين. ومن ثم جاء الازدهار الصيني لترتفع معه الأرباح ارتفاعاً كبيراً. ففي ٢٠٠٦-٢٠٠٧، جنت Glencore أموالاً أكثر من تلك التي جنتها خلال السنوات الثماني السابقة معاً.[١٠] ففي حال انسحاب عدد من حاملي الأسهم الكبار الآن، فسيرتفع دين الشركة بمقدار مليارات الدولارات.

كانت الخيارات التي قدمها غلاسنبرغ للشركاء مباشرة وصريحة: يمكنهم إبقاء الشركة خاصة، ولكن سيكون عليهم التوقف عن الاستحواذ على الأصول وتأسيس

صندوق نقدي يمكّنهم من شراء أسهم المغادرين الكبار؛ أو يمكنهم تحويل الشركة إلى شركة عامة.

كان هناك عاملٌ آخر وراء طرح غلاسنبرغ. إذ كانت العلاقة بين Glencore و Xstrata في طريقها إلى التدهور. كانت Xstrata قد نمت بسرعة مذهلة وأصبحت واحدة من أكبر شركات التعدين في العالم. وكانت Glencore أيضاً تبرم صفقات أكبر في مجال التعدين، على غرار أعمالها التجارية الضخمة في جمهورية الكونغو الديموقراطية. لكن نزاعاً بدأ بين الشركتين الشقيقتين؛ فعندما عرضت BHP Billiton بيعَ منجم للنحاس في البيرو، على سبيل المثال، أبدت كلتا الشركتين رغبتها في شرائه.

أخذ غلاسنبرغ يتحدث مع ديفيس حول خطة لدمج Glencore و Xstrata. فبالنسبة إلى Glencore، كان من شأن الاندماج مع Xstrata، التي كانت مدرجة سلفاً في لندن وزوريخ، أن يحقق النتيجة نفسها التي يحققها "الطرح العام الأولي" ولكن من دون تلك الإجراءات المعقدة التي تستدعيها عملية الطرح. فإن وافق تجارُ Glencore على الحاجة إلى التحول إلى شركة عامة، فمن الواضح أن الاندماج مع Xstrata هو أفضل طريقة لتحقيق ذلك. ففي داخل Glencore، كان الكثيرون يمزحون بأن اسم Xstrata – المركب من كلمتَي "extraction" و"strata" – يدلل، في حقيقة الأمر، على "إستراتيجية خروج" Glencore (exit strategy).

"في سنة ٢٠٠٧، اتفقنا على القيام بذلك"، يقول غلاسنبرغ.[١١] كانت الفكرة تقول بامتصاص Xstrata لشركة Glencore، التي كانت لا تزال تملك نحو ٣٤% من شركة التعدين. وسوف يحصل مديرو Glencoreعلى أسهم في Xstrata مقابل الأسهم التي يملكونها في Glencore.

كان من شأن ذلك أن يحلّ مشكلتي غلاسنبرغ. فبصفتهم جزءاً من شركة عامة، سوف يتمكن تجارُ Glencore من شراء أصولٍ أكبر بكثير؛ إذ سيكون بمقدورهم الآن استخدام أسهمهم كأموال نقدية وتسليمها لحملة أسهم أي شركة يقررون شراءها بدلاً عن المبالغ النقدية. وعندما يتقاعد هؤلاء التجار، فلن يعيق ذلك الشركة كلها – إذ سيكونون قد تاجروا بأسهم يمكنهم بيعها في الوقت الذي يشاؤون. "كان إدماج هاتين الشركتين أمراً منطقياً"، يقول ديفيس.[١٢] لكن المفاوضات تعثرت. إذ لم يتفق

غلاسنبرغ وديفيس على القيمة المقدرة، على الرغم من اتفاقهما على ضرورة دمج الشركتين معاً.

سرعان ما تحولت محادثات الرجلين إلى عرض جانبي لصفقة أكبر بكثير. ففي تشرين الثاني/ نوفمبر ٢٠٠٧، تلقّى ديفيس عرضاً من روجر آغنيلي Roger Agnelli – المدير التنفيذي الطموح لشركة التعدين البرازيلية الحكومية العملاقة Vale التي تُعَدّ المنتج العالمي الأول للحديد الخام. اقترح آغنيلي أن تقوم Vale بشراء Xstrata لتأسيس أضخم شركة تعدين في العالم. وبالنسبة إلى ديفيس، كانت الذروة الطبيعية لعمله في Xstrata – فبعد ست سنوات عاصفة من ركوب موجة الدورة السلعية المديدة، صار بمقدوره، مع مالكي الأسهم في الشركة، أن يأخذوا أموالهم وينصرفوا.

ولكن كانت هناك مشكلة: غلاسنبرغ. فمع امتلاك Glencore لأكثر من ثلث أسهم Xstrata، كانت الشركة جنوب الأفريقية تتمتع بحق النّقض على أي صفقة. فقد أمضى غلاسنبرغ وديفيس وآغنيلي بضعة أشهر وهم يتباحثون في التفاصيل، بوجود وساطة من أفضل مصرفيي الاستثمار في العالم، لكن غلاسنبرغ أظهر قدراً كبيراً من التردد والمماطلة.

أمضى مدير Glencore أسابيع عدّة في دراسة التفاصيل الصغيرة، مثل مدة الصفقة التي تحتاجها Glencore للمتاجرة بإنتاج الشركة المدمجة من النيكل. ولكن من وجهة نظر ديفيس، لم يكن ذلك سوى ذريعة. "فشلت العملية لأن إيفان أراد لها أن تفشل"، يقول ديفيس. "كان إيفان يضع الهيمنة فوق القيمة".[١٣] كان ديفيس، الغاضب والمحبط، مستعداً لترك شركة Xstrata. لكنه استأنف النقاش مع غلاسنبرغ حول اندماج Glencore وXstrata.

ثم عصفت الأزمة المالية العالمية، وكان على الرجلين الآن التركيز على بقاء شركتيهما. فمن الناحية النظرية، كان من المتوقع أن يكون وضعُ Xstrata أكثر خطورة من وضع Glencore – فقد كانت شركة تعدينٍ، وقد أثر انخفاضُ أسعار السلع تأثيراً مباشراً على أرباحها المتأتية من مناجمها؛ بينما كان بمقدور Glencore، بصفتها شركة تجارية، الرهان ضد أسعار السلع والاستمرار في جني الأرباح. كما أن انخفاض الأسعار يعني تراجع حاجتها إلى الاستدانة بما أن كلفة كل شحنة من النفط أو المعادن

أو الحبوب قد انخفضت.

كان هذا هو الوضع من الناحية النظرية، ولكن من الناحية العملية كان قدرا الشركتين متداخلين. ففي سعيها إلى الاستمرار في الشراء، كانت Glencore قد رهنت أسهمها في Xstrata للحصول على القروض اللازمة. ومع انخفاض أسعار أسهم Xstrata في نهاية سنة ٢٠٠٨ ومطلع سنة ٢٠٠٩، تزايدت نسبة الخطر المتمثل في اضطرار Glencore لتسليم حصتها في Xstrata إلى مصارفها. وقد تحول الأمر إلى حلقة مغلقة؛ المراهنة بتحويط الودائع المالية ضد Xstrata، مع معرفة أن من شأن ذلك أن يولد ضغطاً أكبر على Glencore يمكن أن يؤدي إلى بيع أسهمها في Xstrata.

وفي الوقت نفسه، كانوا يراهنون ضد Glencore في الأسواق الائتمانية. ارتفعت كلفة التأمين ضد إفلاس Glencore. وعند انهيار Lehman Brothers، حين كانت جميع الشركات متوجسة من الانهيارات اللاحقة، تولّد قلقٌ كبير لدى مصارف Glencore ونظرائها التجاريين.

يعتبر الائتمان بمثابة الدم الذي يضخ الحياة في التجارة السلعية. فهو الذي يمكّن التجارَ من التعاطي مع كميات ضخمة من المواد الخام دون الحاجة إلى الدفع مقدماً. ومن دونه فإن التجارة تتوقف توقفاً كاملاً. والآن، فجأةً، يتواصل مصرف Goldman Sachs مع شركة Glencore ليُعلمها بكل تهذيب أنه من الأفضل للجميع أن تلجأ الشركة في المرة القادمة التي تنكبّ فيها على صفقة تجارية إلى مصرفٍ آخر. ومن ثم بدأت بعض الشركات الصناعية بمطالبة Glencore بالدفع مقدماً لقاء شحنات المعادن.

حتى تجّارُ Glencore ساورَتْهم الشّكوكُ حول مستقبل شركتهم. "كان وقتاً عصيباً"، يقول أحد المديرين التنفيذيين الكبار في تلك الفترة، ستجعل منه الحصةُ التي يملكها مليارديراً عند "الطرح العام الأولي". "فلو سألتني عن قيمة الأسهم التي أملكها في Glencore في أيلول/ سبتمبر ٢٠٠٨، لقلت لك إنها لا تساوي شيئاً".[١٤]

لكن الخوف من الأزمة المالية سرعان ما تلاشى مع ريادة الصين لنهضة اقتصادية عالمية ترافقت مع موجة ضخمة من الإنفاق على البنى التحتية ضاعفت الطلبَ على السلع. لكن تلك التجربة غيرت Glencore تغيراً عميقاً. ففي ذروة الأزمة في نهاية سنة ٢٠٠٨، طرحت إحدى وكالات التصنيف، التي تقدّر القيمَ الائتمانية للشركات،

سؤالاً على غلاسنبرغ حول الطريقة التي ستتكيف بها Glencore في حال انسحاب عشرين من كبار حملة الأسهم في وقت واحد.[١٥] استدعى غلاسنبرغ شركاه واتفق الجميع، خلال ٢٤ ساعة، على عدم الانسحاب من الشركة خلال السنوات الثلاث التالية على الأقل.

بالنسبة إلى غلاسنبرغ، كانت لحظة نادرة تميزت بالضعف والهشاشة. فقد كانت الشركة تعاني من ضغوط كبيرة وكان عليه طلب الدعم من تجاره الكبار. فلو أن أحداً منهم استغل تلك اللحظة للتفاوض، لما كان بمقدور غلاسنبرغ المقاومة. تغيرت موازين القوى في الشركة، وأصبح المناخ المهيمن على الشركة أكثر قساوة. فبعد أن كان تجار Glencore مجموعة من الأخوة المتآلفين، صاروا أكثر ريبة وقسوة وعدوانية. كما أن تجربة الدفاع عن مستقبل Glencore خلال الأزمة المالية قد ولدت قناعة راسخة لدى غلاسنبرغ بضرورة تحييد خطر أي انسحابٍ جماعي للشركاء ومعالجة الأسباب التي تحدّ من نمو الشركة.

أدى ذلك إلى توجه Glencore نحو "الطرح العام الأولي". وسرعان ما تحوّل غلاسنبرغ وتجارُه إلى بعض أكبر صناديق الثروة السيادية في العالم والمديرين الماليين الآخرين. ففي كانون الأول/ ديسمبر ٢٠٠٩، جمعت الشركة ٢,٢ مليار دولار من مجموعة من أولئك المستثمرين على شكل دينٍ يمكن تحويله، في ظروف معينة، إلى أسهم في Glencore. وللمرة الأولى منذ استثمار Roche في سنة ١٩٩٤، يضع مستثمرٌ خارجَ الشركة التجارية قيمةً تقديرية لشركة Glencore بلغت، في هذه الحالة، ٣٥ مليار دولار.[١٦]

استمر غلاسنبرغ في الضغط على ديفيس لدمج Glencore وXstrata. لكن الرجلين لم يتوصلا إلى الاتفاق حول القيمة التقديرية لشركة Glencore. وفي أيار/ مايو ٢٠١٠، شرع فريق صغير من الممولين والمحامين والمحاسبين في Glencore بالتحضير الجدي لإجراء "الطرح العام الأولي" بهدف تحويلها إلى شركة عامة.

بالنسبة إلى غلاسنبرغ، كانت إحدى المهامّ الرئيسة تتمثل في إيجاد مديرينَ جددٍ يشكلون مجلس إدارة Glencore. فحتى الآن، كان مجلس الشركة يتكون من غلاسنبرغ نفسه وعدد قليل من التجار العاملين في الشركة. وقد كان دور المجلس

ينحصر في الشكليات والمراسيم، مثل المصادقة على النتائج السنوية للشركة والخروج ببعض القرارات المهمة؛ فضلاً عن أن اجتماعات المجلس لم تكن تستغرق أكثر من عشر دقائق.

كان غلاسنبرغ ليرضى باستمرار ذلك الترتيب، ولكن لكي يقنعَ المديرينَ الماليين في لندن بالاستثمار في Glencore كان يعرف أنه بحاجة إلى مجلس إدارة أكثر فعالية. لذلك بدأ التواصل مع معارفه في عالم السلع والتمويل وعيّن بعض المديرين الجدد. لكنه كان بحاجة إلى رئيس لهذا المجلس. وبما أن ستروثوت كان جزءاً أساسياً من تاريخ الشركة، لذلك وجب استبداله. ومن ثم بدأت Glencore تحضر لائحة قصيرة بالمرشحين لهذا المنصب.

في مطلع نيسان/ أبريل ٢٠١١، عندما كان "الطرح العام الأولي" جاهزاً، كان المرشح الأقوى هو جون براون John Browne، المدير التنفيذي الأسبق في شركة BP. وقبل يومٍ من إعلان Glencore الرسمي عن "الطرح العام الأولي" – وهي مرحلة طقسية أشبه بإرسال دعوات العرس – ذهب غلاسنبرغ برفقة بعض التجار الكبار إلى منزل براون في تشيلسي للتعرف إلى رئيسهم الجديد بشكل أفضل.

كان براون، الرجل الضئيل الذي يتمتع بذهنٍ حاد وشخصية مهيبة، قد حوّلَ BP عبر سلسلة من الصفقات إلى واحدة من كبريات الشركات النفطية في العالم. وعندما تواصل معه غلاسنبرغ، لم يكن عليه إثبات جدارته أو أحقيته في هذا المنصب. إذ كان قد حول فضيحة شخصية مؤلمة – عندما أقام علاقة مع صديق سابق ثم اضطر لمغادرة BP بعد أن كذب حول العلاقة في المحكمة – إلى منصةٍ للتشجيع على التنوع في مقر العمل. كما كان عضواً في "مجلس العموم" ورئيس القيّمين على صالات Tate الفنية.

جمع براون تجارَ Glencore في مكتبة منزله الفاخر، حيث جلسوا على كراسي من المخمل الفينيسي الحريري، تحيط بهم مجموعة من الكتب النادرة والقطع الأثرية. كان براون يلقب أثناء عمله في BP باسم "ملك الصناعة النفطية".[١٧] أما الآن فكان محاطاً بمجموعة من الرجال الذين سيتحولون قريباً إلى مليارديرات في غرفة يزهو سقفُها بأوراق ذهبية.[١٨]

أخذ براون يطرح الأسئلة حول الشركة التي سيترأسها. وسرعان ما تبين أن أسئلته

قد أزعجت تجار غلنكور. فقد قدم الأشخاص المتواجدون قصصاً متباينة عن المشكلات التي تواجه الشركة. لم يرتح تجارُ Glencore، الذين كانوا يتمتعون بنفوذ مطلق منذ شراء الشركة من مارك ريتش، لأسلوب براون الصارم في استجوابهم. وقد غادروا المكان وهم يتهامسون حول عنجهية مدير BP السابق الذي بدا كأنه يريد إدارة شركتهم بمفرده.

أما براون فقد شعر أن تجارَ Glencore لم يكونوا صريحين تماماً حول الطريقة التي يجنون بها أرباحهم. ولم يكن يرغب في التضحية بسمعته من أجل شركة تريد تنصيبه رئيساً شكلياً لها.[١٩]

في الوقت الذي غادر فيه غلاسنبرغ وشركاه منزلَ براون وصاروا في الشارع الذي يطل على نهر "التايمز"، كانت الصفقة التي تقضي بتنصيب براون رئيساً لشركة Glencore قد ألغيت. ولكن بقيت هناك مشكلة واحدة: كانت مراسيمُ "الطرح العام الأولي" قد حددت سلفاً. فقد رُسمت الخطة التي تقضي بترؤّس براون شركة Glencore منذ أشهر عدة، وكان مخططاً للشركة أن تعلن تعيينَه رئيساً لها في الصباح التالي لزيارة غلاسنبرغ وفريقه لمنزل براون. كما تم تحضير البيان الصحافي عن تعيين براون مع إعلان Glencore الرسمي عن "الطرح العام الأولي" المنتظر.

لكن لم يعد هناك رئيس للشركة الآن، وكان على غلاسنبرغ البحث عن خطة بديلة. قرر غلاسنبرغ تعيين سايمون موري Simon Murray، العضو السابق في رابطة المحاربين القدماء الذي يتمتع بحس المغامرة والذي كان أسس اسمَه التجاري في هونغ كونغ حيث كانت Glencore تخطط لجمع المال. ولكن في الوقت الذي قرر غلاسنبرغ تعيين موري رئيساً للشركة، لم يكن قد تبقى على الإعلان سوى بضع ساعات. لم يكن من الممكن التواصل مع موري هاتفياً. ولذلك بقي مكان اسم الرئيس الجديد في البيان الصحافي فارغاً.

"لقد اتخذت Glencore قرارَها بخصوص الرئيس الجديد وسوف تعلن عن اسمه بعد وقت قصير من الآن"، قال البيان.[٢٠]

وفي النهاية، لم تكن طبيعة الإجراءات المتسرعة التي قامت بها Glencore ذات أهمية كبيرة. فمع تصاعد حمّى حماسة الاستثمار في السلع، تمكنت الشركة من

جمع ١٠ مليار دولار. كانت أكبرَ عملية إدراج تشهدها لندن، إذ أطلقت الشركة إلى مصاف أهم ١٠٠ شركة في مؤشر "بورصة لندن" وصناديق معاش المتقاعدين البريطانيين.[٢١]

خلال هذه المدة، لم يتوقف غلاسنبرغ عن التفاوض مع ديفيس حول عملية دمج Glencore و Xstrata.[٢٢]

في النهاية، حصل غلاسنبرغ على قيمة تقديرية سوقية لا تقل كثيراً عن قيمة شركة ديفيس. (كانت قيمة Glencore عند "الطرح العام الأولي" تقارب ٦٠ مليار دولار، بينما وصلت قيمة Xstrata إلى ٦٧ مليار دولار). لكن العلاقة بين الرجلين تدهورت بشكل سيئ. فقد لامَ ديفيس غلاسنبرغ على إعاقة صفقة Vale. كما عبّر غلاسنبرغ عن استيائه من ديفيس لمطالبته حاملي أسهم Xstrata بالمزيد من الأموال النقدية مع انخفاض أسواق الأسهم في كانون الثاني/ يناير ٢٠٠٩.

بالنسبة إلى غلاسنبرغ، طالما كان "الطرح العام الأولي" وسيلة لتحقيق الاندماج مع Xstrata. أما الآن، وبعد إتمام "الطرح العام الأولي"، فقد بدأت المفاوضات جدّياً. اختلف غلاسنبرغ وديفيس على كل شيء تقريباً – من ناحية بنية الصفقة، وتقدير القيمة النسبية لكلتا الشركتين، والمسؤول عن الشركة الجديدة.

وفي إيماءة إلى الرغبة في التوصل إلى اتفاق نهائي، أطلق الطرفان على محادثاتهما اسم "Everest". ومع نهاية سنة ٢٠١١، كان غلاسنبرغ وديفيس قد توصلا إلى نوع من التسوية الصعبة. عرض ديفيس الصفقة على مجلس إدارة Xstrata. هل كانت أفضلَ الصفقات التي قام بها؟ لا. لكنه قال للمجلس إنها أفضل صفقة استطاع انتزاعها من غلاسنبرغ.

في الوقت نفسه، كان غلاسنبرغ يعقد اجتماعاً مع كبار مساعديه. لم يكونوا كلهم سعداءَ لخطة الاندماج مع Xstrata. وقد احتج ميستاكيديس، تاجر النحاس، قائلاً إن Glencore قد دفعت مبالغَ باهظة لقاء أصول Xstrata، كما عبّر عن استيائه الشديد من فكرة العمل جنباً إلى جنب مع مديري Xstrata الذين يتسمون، في رأيه، بالفشل والكسل. وقد انضم إليه ستيف كالمن Steve Kalmin، مدير التمويل، في التعبير عن استيائه من هذا الاندماج.

لكن قرار غلاسنبرغ كان نهائياً. فقد أعلنت الشركتان عن الصفقة في ٧ شباط/ فبراير ٢٠١٢. سوف تقوم Glencore بشراء Xstrata وتصدر أسهمَ Glencore جديدة لحاملي الأسهم في Xstrata؛ وسوف يكون السعر المقدم ٢,٨ من أسهم Glencore مقابل كل سهم من أسهم Xstrata، ما يعني زيادة قليلة في قيمة الشركة تبعاً للتجارة السائدة في السوق؛ وسوف يبقى ديفيس بصفته المدير التنفيذي، وسوف يكون غلاسنبرغ نائباً له ومسؤولاً عن العمليات التجارية.[٢٣]

وعلى الفور، ظهرت التوترات الكامنة في الخطة. إذ لم يُخفِ تجارُ غلاسنبرغ استياءَهم من ديفيس وفريقه المكون من مديري التعدين التنفيذيين. ولكن كان على الطرفين العمل جنباً إلى جنب في بنية تبدو فيها مجموعة Xstrata – من الناحية الشكلية على الأقل – متساوية مع تجار Glencore أو أعلى منهم بقليل. وفي الوقت نفسه، يحتفظ تجارُ Glencore بنسبة كبيرة من أسهم الشركة المندمجة.

لم يعتقد الكثير من المراقبين داخل الشركة وخارجها بإمكانية استمرار الترتيب القائم. إذ إنها مسألة وقتٍ لا أكثر قبل أن يفرض تجارُ غلاسنبرغ السلطة التي تمنحهم إياها الأسهمُ التي يمتلكونها في الشركة. "لم يكن أحد منا يعتقد أن الوضع القائم سيطول كثيراً، وكنا متفقين جميعاً على أصحاب الغلبة في نهاية المطاف"، يقول أحد ممثلي Glencore في المفاوضات.[٢٤]

توصل ديفيس إلى النتيجة نفسها. وسوف تؤدي حساباته الأولية الخاطئة إلى سقوطه فيما بعد.

مع نموّ Xstrata وGlencore جنباً إلى جنب خلال فترة الازدهار السلعي، كان استياءُ ديفيس يتعاظم تجاه الثروات الهائلة التي حققها تجار Glencore. لكن المدير التنفيذي لشركة Xstrata كان قد حقق ثروة طائلة أيضاً بجميع المقاييس؛ فعندما تمت عملية الاندماج، قدرت "لائحة الأثرياء" في صحيفة *Sunday Times* ثروته بقيمة ٨٠ مليون جنيه إسترليني (١٣٠ مليون دولار)، أتى نصفها من أسهمه في Xstrata.[٢٥] لكن ثروة غلاسنبرغ كانت مختلفة تماماً، وقد تأتت بنسبة كبيرة من نجاح Xstrata، الشركة التي كان يديرها ديفيس. فقد أصبح غلاسنبرغ أكبر حامل أسهم في Glencore عندما كانت لا تزال شركة خاصة، بينما كان ديفيس حاملَ أسهم صغيراً نسبياً في

Xstrata المدرجة كشركة عامة، خلف بعض صناديق المعاشات التقاعدية ومستثمرين مؤسساتيين آخرين.

مع تلامح عملية الاندماج، أدرك ديفيس أنها مسألة وقت فقط قبل أن يتعرض هو ومساعدوه للطرد من الشركة المدمجة. ولذلك تفاوض على حزمة جيدة من "علاوات الاستبقاء" له ولفريقه – بقيمة تزيد عن ٢٠٠ مليون دولار – يتلقونها مقابل بقائهم في الشركة، أو في حال تعرضهم للطرد من الشركة على أيدي تجار غلاسنبرغ.

كانت التوقيت في غاية السوء. فقد تحرك حملة الأسهم في المملكة المتحدة وهدد المستثمرون بإزاحة المديرين التنفيذيين وأعضاء مجالس الإدارة الذين يتصفون بالجشع والعجز. وسوف تُعرف هذه الحركة باسم "ربيع حملة الأسهم"، وقد استهدفت بشكل أساسي الأموالَ الضخمة التي يتلقاها المديرون التنفيذيون. وقد عبّر بعضُ حاملي أسهم Xstrata الكبار عن امتعاضهم العلني من صفقة ديفيس المالية.

عزز الصراعُ على علاوات الاستبقاء المعارضة ضد الصفقة بين حملة أسهم Xstrata. إذ كان بعضهم يشعر سلفاً أن على غلاسنبرغ أن يقدم سعراً أعلى مقابل Xstrata. بالتوازي مع ذلك، بدأ صندوق الثروة السيادي القطري بشراء الأسهم في شركة Xstrata. فخلال بضعة أشهر فقط، كان هذا الصندوق قد استحوذ على حصة تتجاوز ١٠%. كما طالب بزيادة العرض الذي قدمته Glencore.[٢٦] ونتيجة لهذا كله، أصبحت الصفقة مهددة بالإلغاء.

مرة أخرى، التقى غلاسنبرغ بتجّاره الكبار للتباحث. كان بعضهم متردداً في المضي في الصفقة الأولية، كما رفضوا دفع أي مبالغ إضافية. قال ميستاكيديس، وشاركه في رأيه هذا بعض حاملي الأسهم الكبار، إن عليهم أن يرفعوا من قيمة العرض فقط مقابل سيطرتهم على إدارة الشركة. تشبث غلاسنبرغ برأيه ورفض لأسابيع زيادة العرض الذي قدّمه. لكن موقفه كان نوعاً من الخداع، وقد أدرك القطريون ذلك. كرروا مطلبهم قائلين: إما زيادة العرض وإما إلغاء الصفقة.

أرغمَ غلاسنبرغ، الرجل الذي بنى أسطورة شخصية كأذكى صانع صفقات في

صناعة الموارد الطبيعية كلها، على الاعتراف بالهزيمة. وفي وقت متأخر من مساء ٦ أيلول/ سبتمبر، دخل غلاسنبرغ إلى Claridge، الفندق اللندني المعروف باستقبال الشخصيات الملكية، بهدف لقاء رئيس وزراء قطر في محاولة أخيرة لإنقاذ اندماجه مع Xstrata.

حضر اللقاء أيضاً طوني بلير Tony Blair، رئيس الوزراء البريطاني السابق المعروف بعلاقته الوثيقة مع القطريين. كان المصرفيون المستثمرون، الذين كانت أموالهم الضخمة تعتمد على نجاح الصفقة، قد اقترحوا استدعاء بلير للمساعدة في تسهيل العملية.

نجحت المحاولة. فقد جاء غلاسنبرغ، هذا التاجر المحنّك والخبير، جاهزاً للتفاوض. وبعد منتصف الليل بقليل، كانت الصفقة قد تمت. كان عليه رفع عرضه إلى ٣,٠٥ أسهم في Glencore مقابل كل سهم من أسهم Xstrata، لكنه حاز على موافقة قطر. ومن ثم توجه مدير Glencore إلى حانة قريبة حيث كان تجار الفحم في Glencore يحتسون الشراب.

وفي نحو الساعة الثانية صباحاً، اتصل غلاسنبرغ بديفيس. قال لخصمه إنه عقد صفقة مع القطريين، وهناك مشكلة واحدة: غلاسنبرغ، وليس ديفيس، هو من سيكون المدير التنفيذي للشركة المدمجة.

في الصباح التالي، اجتمع أعضاء مجلس إدارة Xstrata في مدينة زوغ لحضور اجتماع يصوت فيه حملة أسهم الشركة على الصفقة المبرمة. وقبل بضع دقائق من البداية المقررة للاجتماع، تم تسليم قصاصة ورقية للمجلس تفصّل الشروط الجديدة لاقتراح Glencore. قرأ رئيس Xstrata الشروط للمساهمين المجتمعين. "اللعنة"، تمتمَ أحدُهم.[٢٧]

بعد ذلك بثمانية أشهر، تمت الصفقة نهائياً، وأُسدل الستار على واحدة من أعظم المسرحيات الميلودرامية التجارية التي حدثت على مسرح لندن. بقي ديفيس، الذي أصبح لاحقاً المدير التنفيذي وأمين صندوق "حزب المحافظين" البريطاني، مستاءً من الطريقة التي تمت بها الصفقة بين Xstrata وGlencore. إذ كان يؤمن أن Glencore قد أطاحت بالصفقة منذ البداية وساهمت في تعزيز رفض المساهمين لعلاوات الاستبقاء،

بينما تراجع القطريون عن وعدهم بدعم فريقه.

لكن غلاسنبرغ وفريقه كانوا منتشين بالنصر الذي حققوه. إذ كان غلاسنبرغ وتجارُه يملكون نحو ثلث الشركة المدمجة التي ستصبح قريباً ثالث أغلى شركة تعدين في العالم، بعد BHP Billiton وRio Tinto.[٢٨] لم يعد غلاسنبرغ مجرد واحدٍ من أكبر تجار السلع في العالم، بل صار أيضاً واحداً من أكبر مصدّري الفحم الحراري في العالم والمستخدم في تشغيل محطات الطاقة في الصين واليابان وألمانيا، وأكبر تاجر للكروم والزنك اللذين يشكلان عصبَ الصناعة الفولاذية، وأكبر منتجٍ للكوبالت اللازم للبطاريات المستخدمة في الهواتف النقالة والسيارات الكهربائية. كما كانت الشركة قادرة على الاستثمار في كل نقطة من سلسلة التوريد – في الحقول النفطية في تشاد وغينيا الاستوائية، وفي مخازن الحبوب والموانئ في كندا وأستراليا وروسيا، وفي محطات الوقود في المكسيك. فقد كانت، بكلمات غلاسنبرغ، "محطة توليد جديدة".[٢٩]

لم يجعل "الطرح العام الأولي" لشركة Glencore من غلاسنبرغ وتجاره أثرياءَ فقط، بل مكّنهم من التوسع بشكل أكثر عدوانية. ففي الوقت الذي كان يتفاوض مع ميك ديفيس لشراء Xstrata، كان غلاسنبرغ يعمل أيضاً على صفقة بقيمة ٦ مليار دولار لشراء Viterra، شركة تجارة الحبوب الكندية. وبعد ذلك بنحو سنة، كان يتحدث على الهاتف مع رئيس Rio Tinto ليقترح عقد صفقة بين الشركتين بهدف تشكيل أكبر شركة تعدين في العالم.

كان "الطرح العام الأولي" خطوة في مسيرة حاسمة نحو مزيد من الانفتاح – بغض النظر عن مقاومة بعض تجار السلع لها – الذي بدا ضرورياً أكثر فأكثر. وكما كان من الضروري التخلي عن مارك ريتش، المؤسس الهارب، لكي يتمكن تجارُ Glencore من التعامل مع مصارف "وول ستريت"، كانت الشهرة السعرَ الذي دفعته هذه الصناعة التجارية مع تضخمها وإدماجها في النظام المالي العالمي.

لكن هذا الانفتاح ولّد تحدياتٍ جديدةً أيضاً لم يكن غلاسنبرغ وفريقه مستعدين لمواجهتها. إذ كان عليهم الخضوع، مع نتائجهم، إلى نوع من التدقيق العام كل ستة أشهر. كما كانت الصحافة توثق جميع تحركاتهم بصورة تفصيلية. إذ إن "الطرح

العام الأولي" قد كشف، في المقام الأول، عن الأرباح المذهلة التي استحوذت على اهتمام الجميع – من منافسي Glencore إلى زبائنها، ومن المستثمرين إلى الصحافيين، ومن المنظمات غير الحكومية إلى الحكومات. فقد أصبحت هذه الشركة التجارية تحت المجهر للمرة الأولى.

كان ذلك النوع من التدقيق شيئاً طالما حاولت الشركة تفاديه والعمل في الظل بعيداً من الأضواء. وكان أحد أسباب ذلك تفادي المساءلة حول الأطراف التي تتعامل معها وطبيعة هذه التعاملات. لكن الأمر كان يتعلق أيضاً بعدم رغبة الشركة في الإفصاح عن رؤاها لأطراف خارجية في الوقت الذي كانت فيه شبكة الشركة العالمية تميزها عن الفاعلين الآخرين في السوق. وهذا هو السبب الذي دفع الشركة، في مناسبات سابقة، إلى رفض التحول إلى شركة عامة.

في مرحلة مارك ريتش، لم تناقش الشركة قطّ فكرة التحول إلى شركة عامة، تبعاً لفيليكس بوزن، أحد الشركاء الأوائل في الشركة. "هناك أشياء معينة لا ترغب في خروجها إلى العلن"، قال بوزن. "وهذا ما اعتدنا عليه أيضاً. فقد اعتدنا جميعاً على العمل في شركات خاصة".[٣٠]

وفي أواخر تسعينيات القرن العشرين، عندما كانت الشركة تسعى لشراء الحصة التي باعتها لشركة Roche، اقترح العديد من المصارف الاستثمارية فكرة التحول إلى شركة عامة.[٣١] لكن جيلَ ويلي ستروثوت من تجار Glencore لم يوافق على فكرة المصارف هذه؛ إذ إن التحول إلى شركة عامة، كما قال ستروثوت، سيعمل على تقييد "الحرية التجارية" لشركة Glencore.[٣٢]

أما بول وايلر، وهو واحد من المديرين التنفيذيين الثلاثة الذين عملوا في الشركة في التسعينيات، فقد عبّر عن الأمر بصراحة أكبر: "كنا قادرين على دفع العمولات. فإذا كنا نرغب في دفع بعض الأموال، لم يكن علينا التصريح عن تلك الأموال في تقريرنا السنوي".[٣٣]

لكن تلك الميزات كانت في طريقها إلى التلاشي في نهاية التسعينيات. فقد عملت تشريعات مثل "معاهدة محاربة رشوة المسؤولين الأجانب في التعاملات التجارية الدولية"، الذي تبناه أعضاء "منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية" (OECD) في

سنة ١٩٩٧، ومعاهدة "الأمم المتحدة" لمحاربة الفساد في سنة ٢٠٠٣، على منع الشركات من دفع العمولات أو الرّشى. كما أن قيمة المعلومات التي تملكها Glencore عن الاقتصاد العالمي تضاءلت مع وفرة الأنباء والمعلومات وسهولة الوصول إليها. "هناك بعض الميزات، لكننا كنا نعرف أن مفعولها سينفد"، يقول وايلر. "أعتقد أن الشركة قد توسعت جداً، فلم يعد بمقدورها البقاء كشركة خاصة".

وفي جميع الأحوال، كان للشهرة التي ولدها "الطرح العام الأولي" تأثير متواتر كان تجارُ Glencore قد توقعوه من قبل. إذ طالما عرف أصحابُ المناجم والشركات النفطية والمزارعون ومحطات التكرير والمصنّعون الذين يورّدون السلع إلى Glencore ويشترون منها أن الشركة تحقق أرباحاً كبيرة، لكنهم لم يدركوا حجم هذه الأرباح إلا من خلال "الطرح العام الأولي". وقد بدؤوا يتساءلون إن كانت هذه الأرباح تأتي على حسابهم. كما أن Glencore لم تكتفِ برفع غطاء السرية، حيث وضع "الطرح العام الأولي" أرباحَ هذه الصناعة التجارية تحت الضوء، فلم يعد من الممكن تجاهلها.

"هناك توتر دائم بينك وبين زبائنك: إن كنتم تجاراً عادلين، فكيف تتمكنون من جني هذه الثروات كلها؟" يقول ديفيد إسروف، الذي كان رئيسَ قسم السبائك الحديدية في Glencore حتى سنة ٢٠٠٦. قبل "الطرح العام الأولي"، كان "الجميع يعرف أننا نجني الأرباح... لكن أحداً لم يكن يعرف حجم هذه الأرباح".

كان نقاشاً مألوفاً ضد التحول إلى شركة عامة – وفي حقيقة الأمر، كان السبب الرئيس الذي دفع بعض تجار السلع لمعارضة "الطرح العام الأولي". ففي أربعينيات القرن العشرين، كانت Philipp Brothers تعتبر أن المعلومات المتعلقة ببيان موازنتها وأرباحها السنوية "تتمتع بالسرية نفسها التي تحيط بتطوير القنبلة الذرية"، تبعاً لأحد المديرين التنفيذيين في ذلك الوقت.[٣٤] لكن الشركة غيرت سياستَها وأصبحت واحداً من أوائل الأمثلة على شركات السلع التجارية العامة عند اندماجها، في سنة ١٩٦٠، مع شركة Minerals & Chemicals Corporation المدرجة.

وفوق كل شيء، كان التحول إلى شركة عامة يعني أنه في حال حدوث خطأ ما فإنه يكون مكشوفاً للجميع بأدق التفاصيل. ولم يكن على غلاسنبرغ الانتظار طويلاً ليعرف معنى ذلك؛ فحتى أثناء تحضير الشركة لـ"الطرح العام الأولي"، ارتفعت أسعارُ

القطن إلى مستوىً غير مسبوق. وعندما أعلن غلاسنبرغ عن النتائج التي حققتها الشركة خلال السنة بصفتها شركة عامة للمرة الأولى، كان عليه الكشف عن خسارة في تجارة القطن تجاوزت ٣٣٠ مليون دولار.[٣٥] ونتيجة لذلك، تلاشت تلك الهالة التي سبق لتجار Glencore أن أحاطوا أنفسهم بها خلال "الطرح العام الأولي".

كان الأسوأ قادماً بعد سنتين فقط من إتمام غلاسنبرغ لصفقة الاستحواذ على Xstrata. ففي سنة ٢٠٠٥، هبطت أسعار السلع، من النفط إلى النحاس، مع تباطؤ النمو الصيني في الوقت الذي كان مستثمرو مرحلة الازدهار يحصدون الثمار على هيئة زيادة في الإنتاج. كانت ديونُ Glencore كبيرة نتيجة ولع غلاسنبرغ بالتوسع، وبدأت صناديق التحويط بالمراهنة ضد أسهم الشركة.

واجه غلاسنبرغ ورطة حقيقية. فقد التزمت الشركة الصمت لأسابيع مع هبوط أسعار أسهمها. ثم كان على غلاسنبرغ الموافقة على إصدار أسهم جديدة، وبيع بعض الأصول، ودفع الديون المستحقة. وقد بدا لبضعة أسابيع أن ذلك كله لن يكون كافياً. فقد هبط سعر السهم، في إحدى المرات، بنسبة ٢٩٪ في يوم واحد، وهو هبوط حادّ بالنسبة إلى شركة عملاقة مثل Glencore. وفي نهاية الأمر، تغيرت السوق وعادت أسهم Glencore إلى الارتفاع، لكنها كانت تجربة مخيفة لم تكن الشركة لتمرّ بها لو أنها كانت شركة خاصة.

كان درساً تمهيدياً حول تبعات الإدراج العام، ولم يكن الدرس الوحيد الذي تعلمته شركات السلع التجارية. فقد عانت Noble Group، الشركة التجارية القائمة في هونغ كونغ التي أسسها تاجرُ الخردة ريتشارد إلمان، من هبوط مذهل بعد أن زعم أحد الموظفين السابقين أن الشركة قد لجأت إلى خدعٍ محاسبية بهدف زيادة أرباحها. وقد تكشفت مشكلات الشركة بصورة علنية ومرعبة. إذ كانت كل مشكلة جديدة تظهر على السطح تشكل مجموعة من القصص الصحافية وتؤدي إلى هبوط أسعار أسهم الشركة. وقد انتهى الأمر باستيلاء الدائنين على الشركة.[٣٦]

قادت قصصٌ مثل هذه عدداً من التجار للاعتقاد أن الطريقة المثلى لعمل صناعة التجارة السلعية تتمثل في الشراكة. "يجب ألا تكون هذه التجارة عامة"، يقول ديفيد تيندلر، المدير التنفيذي السابق لشركة Philipp Brothers.[٣٧] وفي حقيقة الأمر، لم تتبع

أيّ شركة تجارية أخرى مثالَ Glencore في الدخول إلى الأسواق العامة. إذ إن تلك الشركات التي كانت خاصة في أواسط العقد الأول من الألفية الثالثة اتخذت قراراً واعياً بالإبقاء على خصوصيتها. كانت Vitol قد قلّبت فكرة "الطرح العام الأولي" في أوائل ثمانينيات القرن العشرين، فوصل بها الأمر إلى استئجار مصرفٍ استثماري، Kleinwort Benson، اقترح تقديراً بقيمة ٦٥٠ – ٧٥٠ مليون دولار.[٣٨] ومرة أخرى، في سنة ٢٠٠٦، فكرت الشركة في استئجار مصرفٍ للبحث في التحول إلى شركة عامة، لكنها امتنعت عن ذلك في نهاية المطاف.[٣٩] كما أن شركة Louis Dreyfus فكرت لمدة وجيزة في "الطرح العام الأولي".[٤٠]

أما الشركات الأخرى فبقيت معارضة للفكرة. "إن أكبر ميزة نتمتع بها هي أنه لدينا نحو ٧٠٠ حامل أسهم ترتبط مصالحهم التجارية بالشركة"، يقول جيريمي واير Jeremy Weir، المدير التنفيذي لشركة Trafigura.[٤١]

من بين جميع الشركات الكبرى، كانت Cargill الشركة التي عملت كل ما في وسعها لتفادي التحول إلى شركة عامة. فلأكثر من قرن كامل، كانت ملكية الشركة تعود لعائلتي كارغل ومَكميلان المنحدرتين من رواد تجارة الحبوب.

وفي سنة ٢٠٠٦ توفيت مارغريت كارغل Margaret Cargill، حفيدة مؤسس الشركة. كانت مارغريت واحدة من أثرى النساء في أميركا، لكن ثروتها كانت تتمثل في حصة في Cargill تبلغ ١٧,٥%. بعد وفاتها، بدأت المؤسسات الخيرية التي أقامتها تبحث عن طريقة لتحصيل استثماراتها وذلك من خلال محاولة إقناع الشركة بإجراء "الطرح العام الأولي"، على الأقل لحصة مارغريت في الشركة.

لكن بقية أفراد عائلتي كارغل ومَكميلان كانوا ضد الفكرة تماماً. وعلى مدى خمس سنوات، دار نزاعٌ خفيّ بين المجموعات المختلفة من حاملي أسهم Cargill. في النهاية توصلت الشركة إلى حلّ: اشترت حصة مارغريت في Cargill من المؤسسات الخيرية التي أقامتها. ومقابل ذلك، تحصل المؤسسات الخيرية على حصصٍ بقيمة ٩,٤ مليار دولار في Mosaic، وهي شركة أسمدة عامة كانت Cargill تملك فيها الحصة الكبرى.[٤٢] كما تلقى أفرادُ عائلتي كارغل ومَكميلان مبلغاً إضافياً بقيمة ٥,٧ مليار دولار من أسهم Mosaic. حلّت هذه الصفقة مشكلتين للشركة: أرضت المؤسسات

الخيرية التي أقامتها مارغريت، كما جمعت مليارات الدولارات لبقية حاملي الأسهم من العائلتين، ما قطع الطريق أمام إمكانية "الطرح العام الأولي" في المستقبل.[٤٣] كما وضعت تقييماً عاماً على Cargill نفسها للمرة الأولى بلغ نحو ٥٣,٥ مليار دولار.[٤٤] "ربما يكون هذا أفضل دليلٍ على التزام العائلة بخصوصية الشركة"، قال غريغوري بيج Gregory Page، المدير التنفيذي لشركة Cargill في ذلك الوقت.[٤٥]

ولكن على الرغم من الجهود التي بذلتها شركات مثل Cargill و Vitol و Trafigura لكي تبقى شركات خاصة بعيدة عن أعين الآخرين، فإنّ "الطرح العام الأولي" لشركة Glencore قد سلط الضوءَ على هذا القطاع التجاري برمته. إذ صارت أسهمُ Glencore فجأة تشكل جزءاً كبيراً من صناديق المعاشات التقاعدية البريطانية، كما أن الشركة والشركات المنافسة لها أصبحت تشكل عناوينَ صحافية أكثر إثارة من تلك تتناول أخبار شركات ريادية مصنفة مثل Vodafone، شركة الاتصالات الشهيرة، و GlaxoSmithKline، المجموعة الدوائية.

في سنة ٢٠٠٨، وعلى الرغم من اللغط الحاصل حول ارتفاع أسعار النفط والغذاء، لم تكن هناك سوى ٣٨٥ مقالة في الصحف العالمية الكبرى جاءت على ذكرِ إحدى الشركات التجارية الكبرى. ولكن مع حلول سنة ٢٠١١، وصل عددُ المقالات إلى ١,٨٨٦.[٤٦] كما أن الشبكات الإخبارية بدأت تستأجر مراسلينَ خاصين للكتابة حول شركات التجارة السلعية. في المقابل، كان على هذه الشركات أن تشكّلَ فرقاً للعلاقات العامة – وفي بعض الأحيان كان ذلك يعني توظيف مختصٍ في العلاقات العامة للمرة الأولى. حتى إن Trafigura وظفت المحرّرَ السابق لصحيفة *Financial Times*.

باختصار، أُزيحَ غطاء السرية الذي كان يظلل شركات السلع التجارية على مدى عقود طويلة. وفي بعض الأحيان، كان الانتقالُ إلى الحياة العامة تجربة مؤلمة. ولا يزال البعض يعتقد أن ما حدث كان غلطة جسيمة. يقول زبينيك زاك Zbynek Zak، المدير المالي السابق الذي كان عضواً في مجلس إدارة Glencore حتى إقامة "الطرح العام الأولي": "لم يكن يجب على الشركة الانتقال إلى الحياة العامة". ويُعزي القرارَ وراء إقامة "الطرح العام الأولي" إلى "الجشع والغرور".[٤٧]

وبغض النظر عن النتائج المتولدة عن الانفتاح على الحياة العامة، فقد جلب انتقالُ

الصناعة إلى الأسواق العامة فوائدَ كبيرة. فسواء لجؤوا إلى "الطرح العام الأولي" أو بيع السندات أو الشراكة مع مستثمري الأسهم الخاصة، فإن قدرة التجار على الوصول إلى عدد أكبر من المستثمرين قد مكّنتهم من تحقيق أرباحٍ أكبر.

وكما لم يحدث من قبل، صار هؤلاء التجار قادرين علىٍ تشكيل الأحداث العالمية.

الفصل الثالث عشر

تجّارُ السلطة



من المستبعد أن يكونَ أيٌّ من معلمي المدارس العامة في بنسلفانيا قد انتبه إلى ذلك، لكنّ إعلاناً موجزاً في مطلع سنة ٢٠١٨ حملَ أخباراً سيئة بالنسبة إلى مدّخراتهم التقاعدية.

تقع صناديقُ تقاعد معلمي بنسلفانيا تحت إشراف مكتبٍ فاخر في هاريسبرغ، عاصمة الولاية، يدير منه "النظام التقاعدي لموظفي المدارس العامة" أكثر من ٥٠ مليار دولار من المدخرات بالنيابة عن ٥٠٠,٠٠٠ من المعلمين العاملين والمتقاعدين. وتتميز صناديق التقاعد العامة بأنها مؤسسات استثمارية محافظة جداً. إذ تضع الأمانَ فوق العائدات. كما أنها لا تشبه في شيء ذلك النمط من المستثمرين المغامرين في المناطق الخطرة من العالم.

ولكن، في ١٩ آذار/ مارس ٢٠١٨، نبّهت ملاحظة مقتضبة من الصندوق التقاعدي معلمي بنسلفانيا إلى حقيقة أن استثمارهم الأخير لا يتمتع بهذه السمة المحافظة.

"نود إعلامكم أنه نتيجة الاستفتاء الشعبي على الاستقلال الذي أقامته 'حكومة كردستان الإقليمية' في ٢٥ أيلول/ سبتمبر ٢٠١٧، تناقصت صادرات هذه الحكومة بنسبة ٥٠% نتيجة الاستيلاء على حقول كركوك النفطية، ما أثر على قدرتها في توريد الحد الأدنى من الكميات المتعاقد عليها".[١]

ربما لم يكن معلّمو بنسلفانيا مدركين لذلك، ولكن قبل بضعة أشهر تم توجيه نسبة

صغيرة من مدخراتهم التقاعدية إلى كردستان. ولم يكونوا الوحيدين. ففي كارولينا الجنوبية، أودِعَت مدخراتُ أكثر من ٦٠٠,٠٠٠ شرطي وقاضٍ وعامل في القطاع العام في الاستثمار نفسه. كذلك الأمر بالنسبة إلى مدخرات المعلمين وعمال الإطفاء وعناصر الشرطة في غرب فرجينيا.

يمكن لهذا الاستثمار الذي ربطهم بواحدة من أكثر مناطق الشرق الأوسط توتراً أن يشكل رمزاً للنظام المالي الحديث، حيث يتم تمرير الأموال بين طرفين مجهولين في فضاءٍ يتميز بانخفاض الضرائب وغياب الرقابة القانونية. وقد تضمنت رحلة أموالهم من بنسلفانيا وكارولينا الجنوبية وغرب فرجينيا إلى شمال العراق توقفات في جورج تاون، عاصمة كيمان آيلندز المعروفة بسرية التعاملات الضريبية؛ وفي دبلن، العاصمة الإيرلندية المتساهلة مع التعاملات المالية؛ و"مايفير"، الحيّ الثري الواقع في قلب لندن؛ وفي دبي، الإمارة المبهرجة التي تشكل محطة للأموال الشرق أوسطية.

لو أن المتقاعدين الأميركيين اطلعوا على التقارير السنوية لصناديقهم التقاعدية لما أظهروا قدراً أكبر من الحكمة. إذ كانوا سيرون اسمَ "Oilflow SPV 1 DAC" مدفوناً في لائحة الاستثمارات التي تديرها صناديقهم التقاعدية. وإن بحثوا أعمقَ قليلاً، فسوف يجدون أنّ Oilflow SPV 1 DAC هي شركة إيرلندية تقبع في مبنىً عادي مؤلف من أربعة طوابق في قلب دبلن حيث تأسست ٢٠٠ شركة أخرى.[٢]

كانت وظيفتُها الرسمية، تبعاً لتصنيف جرى بالتعاون مع السلطات الإيرلندية في سنة ٢٠١٦، تتمثل في "استحواذ وإدارة وتشغيل وبيع وإتلاف وتمويل وتجارة جميع أنواع الأصول المالية".[٣] وفي سنة ٢٠١٧، تم تسجيل Oilflow SPV 1 DAC في "بورصة جزر كايمان". كانت الشركة قد جمعت ٥٠٠ مليون دولار على هيئة "سندات استهلاك مضمون للدين"، وهي عبارة عن استثمار أشبه بالسندات، يُدفَع مع حلول سنة ٢٠٢٢.[٤]

كان الشيء الأكثر تميزاً في Oilflow SPV 1 DAC هو تلك الروعة التي بدت عليها استثماراتُها. ففي عالم من نسب الفائدة المنخفضة جداً، كانت الشركة الإيرلندية المغفلة تقدم مردوداً عالياً جداً. فقد وعدت السندات بدفع ١٢% سنوياً على مدى

خمس سنوات، أي أكثر بست مرات من نسبة الفائدة على دين الحكومة الأميركية في ذلك الوقت.

وبالطبع، كان المردود العالي يعكس حقيقة أن المنتَج الاستثماري ينطوي على مجازفة كبيرة. فقد وصفها فرانكلين تمبلتون Franklin Templeton– مدير الصندوق الذي كان يحوّل أموال صناديق التقاعد الأميركية إلى السندات – بأنها "سندات بالدولارات الأميركية مدعومة بنفط شمال العراق".[٥]

وفي حقيقة الأمر، كانت السنداتُ جزءاً من بنية مالية معقدة استخدمت مدخرات المتقاعدين الأميركيين في تمويل الحركة الاستقلالية في كردستان العراق. كان استثماراً ورّطَ صناديق التقاعد في لعبة كبيرة تتعلق بقرونٍ من التاريخ الشرق أوسطي، وصراع على الثروات النفطية، وعالم تجار السلع الخطر. إذ إن Oilflow SPV 1 DAC لم تكن مجردَ وسيلة استثمارية مغفلة، بل كانت تحت سيطرة Glencore.[٦]

طالما كان تجارُ السلع مستعدين للخوض في أماكنَ لا يتجرأ الكثيرون على دخولها على الأقل منذ رحلة ثيودور وايزر إلى الاتحاد السوفياتي. ومنذ ثمانينيات القرن العشرين على الأقل، كانوا يديرون التمويلات لبلدانٍ غير مستقرة من خلال استخدام تدفق السلع كنوعٍ من الضمانة. ففي بداية الثمانينيات، على سبيل المثال، وافقت Marc Rich & Co على تقديم ٨٠ مليون دولار لحكومة أنغولا في خضمّ الحرب الأهلية. كانت المرة الأولى التي يُستخدَم فيها نفط بلدٍ ما بمثابة ضمانٍ لقرض – وسوف يصبح هذا النوع من الصفقات واسع الانتشار في السنوات اللاحقة.[٧]

والآن، عمل انتقالُ هذه الصناعة نحو جمع رأس المال الخارجي – والذي جسده "الطرح العام الأولي" لشركة Glencore في سنة ٢٠١١ – على إبراز النفوذ الكبير الذي صار يتمتع به تجارُ السلع. إذ لم يكن لصناديق التقاعد الأميركية أن تحلمَ بإقراض المال لشركة Marc Rich & Co. لكنها رضيت بوضع أموالها في أداةٍ تمخضت عن مثالها الحديث. ففي نهاية المطاف، ربما اعتمد القائمون على هذه الصناديق على فكرة أن Glencore شركة عامة وواحدة من الشركات المئة الريادية المصنفة في العالم.

لقد جعلت قوتها المالية الجديدة من تجار السلع جزءاً هاماً من النظام الاقتصادي العالمي، كما منحتهم القدرة على التأثير في السياسة العالمية بصورة غير مسبوقة. فقد

كان التجارُ يهتدون بالمال، لكن سعيهم إلى الربح مكنهم من لعبِ دورٍ سياسي في نهاية المطاف. فقد حازوا فجأة على قدرات مالية مكنتهم من تمويل بلدانٍ بأكملها، وإدخال أفرادٍ وبلدانٍ في النظام المالي العالمي، ولعب دورٍ حاسم في النزاعات السياسية، على غرار الحرب الأهلية الليبية أو نضال كردستان من أجّل الاستقلال. فمن مكاتبهم الوثيرة في لندن وزوغ وهيوستن، كان تجار السلع يساهمون في تشكيل التاريخ.

غالباً ما يوصف الأكراد – البالغ عددهم ٣٠ مليوناً، والمنتشرون في العراق وسوريا وتركيا وإيران – بأنهم أكبر مجموعة إثنيةٍ في العالم بلا وطن.[٨] فمنذ انتهاء "حرب الخليج" الثانية في سنة ١٩٩١، تمتع الأكراد بدولة شبه مستقلة في شمال العراق، على الرغم من معارضة حكومة صدام حسين في بغداد. وعندما أسقطت القواتُ الأميركية صدام حسين في سنة ٢٠٠٣، خرجت هذه المنطقة من الحرب وهي تتمتع باستقلالية أكبر عن بغداد.

لكن هذا الاستقلال الناقص لم يؤدّ إلى نشوء الدولة المستقلة التي يحلم بها معظمُ الأكراد. ولكن لكي تعمل كردستان كبلدٍ مستقل، عليها أن تكون مكتفية من الناحية الاقتصادية. وكان الأملُ في تأسيس بلدٍ مستقل اقتصادياً يعتمد بصورة أساسية على النفط.

في مطلع سنة ٢٠١٤، لاحت الفرصة التي كان الأكراد ينتظرونها. كانت الحربُ الأهلية مستعرة في سوريا منذ ثلاث سنوات. ومن قلب هذا الركام، أخذت تظهر قوةٌ جديدة وخطرة هي "الدولة الإسلامية"، المجموعة الجهادية المعروفة باسم "ISIS" (الدولة الإسلامية في العراق وسوريا). وفي سنة ٢٠١٤، ومع تأسيس قاعدتها القوية في سوريا، انتقل اهتمامُ هذه المجموعة إلى العراق.

استولت "الدولة الإسلامية" أولاً على بعض المدن في غرب البلاد، بما في ذلك مناطق مثل الرمادي والفلوجة. وفي شهر حزيران/ يونيو، شنت هجوماً ساحقاً على الجيش العراقي في الشمال واستولت على الموصل. ولكن على الرغم من الانسحاب المفاجئ والسريع للجيش العراقي، فإنه لم يتخلّ عن كركوك، المدينة المهمة الواقعة في جنوب الموصل. لم تسقط كركوك في أيدي "الدولة الإسلامية"، لكن قوة كردية

مسلحة تحمل اسمَ "البشمرغة" سارعت إلى ملء الفراغ الموجود.

بالنسبة إلى الأكراد، شكل ذلك نصراً استثنائياً. فمنذ ولادة العراق كدولة قومية حديثة في العشرينيات من القرن الماضي، كان نفط كركوك تحت هيمنة الحكومة المركزية في بغداد. لكن الأكراد طالما كانوا يتوقون إلى السيطرة على هذه المدينة التي تشكل مزيجاً من الحضارات التاريخية التي تعود إلى آلاف السنين، وقد تمكنوا الآن من السيطرة عليها حتى دون قتال.

عملت القوات الكردية على تأمين الموقع الأسطوري "بابه گوڕگوڕ"، الذي يعني اسمُه "أب النار" في اللغة الكردية. فطوال آلاف السنين، كانت النارُ تشتعل من هذه الأرض نتيجة الغاز الطبيعي المتسرب من حقل النفط العملاق الهاجع تحت السطح. ويعتقد البعضُ أن اللهبَ الطالع من "بابه گوڕگوڕ" هو الفرن الملتهب المذكور في **العهد القديم** الذي رمى فيه نبوخذ نصر، ملك بابل، ثلاثة يهود رفضوا الانحناء أمام صورة ذهبية.

في سنة ٢٠١٤، كان الأكراد قد أمضوا أكثر من عشر سنوات منذ سقوط صدام حسين وهم يحاولون إقناع المجتمع الدولي بدعم جهودهم الرامية إلى الاستقلال. فبعد انفصال جنوب السودان عن السودان في سنة ٢٠١١ باعترافٍ دولي، أملَ الأكراد أن يتم التعامل معهم بالطريقة نفسها. لكن واشنطن وعواصم غربية أخرى عارضت ذلك.

منحَ الاستيلاءُ المفاجئ على كركوك الأكرادَ فرصة لبناء بلدٍ مستقل اقتصادياً. إذ سرعان ما ظهرت مجموعات مختلفة من الخبراء والمستشارين الذين قدموا لهم العونَ والتوجيه. وفيما يخص النفط، استعانوا برجلٍ يعرف كيفية إيصال هذا النفط إلى السوق: مرتضى لاخاني، الشخص نفسه الذي كان رجلَ Glencore في العراق قبل عقدٍ من الزمن والذي لعب دوراً في فضيحة النفط-مقابل-الغذاء. ساعد لاخاني، الذي كان يعمل مستشاراً مستقلاً، الأكرادَ في التواصل مع تجار السلع.[٩] وكان من بين هؤلاء الخبراء الذين ظهروا في كردستان بول مانافورت Paul Manafort، الرئيس السابق لحملة دونالد ترامب الانتخابية، الذي سيتعرض للسجن لاحقاً بسبب التلاعب المالي. وكان دورُ مانافورت في كردستان العراق يتمثل في تنظيم الاستفتاء الشعبي على الاستقلال.[١٠]

ولكن لكي يحوّلَ الأكرادُ نفطهم إلى أموال، كانوا بحاجة إلى إيجاد طريقة لبيعه. ولم يكن ذلك بالمهمة السهلة بعد أن هددت بغداد بمقاضاة كل من يشتري هذا النفط الخام باعتباره بضاعة مسروقة من الدولة العراقية. نجح هذا التحذير في ردع عددٍ من محطات التكرير التي تعتبر حكومةَ بغداد المركزية مورّداً نفطياً أكثر أهمية مما كانت تحلم به المنطقة الكردية الهشة.[١١]

ربما كانت محطات التكرير خائفة من تهديدات بغداد، لكن تجارَ السلع لم يُظهروا ذلك القدر من الخوف. إذ كان البعض منهم يشتري كميات النفط الصغيرة نسبياً من الأكراد قبل الاستيلاء على كركوك، وكانوا على استعدادٍ للمساعدة في التعاطي مع كميات أكبر. فقد جذبَ نفطُ كردستان جميع الشركات التجارية الضخمة، فهبطت شركات مثل Trafigura وGlencore وVitol في إربيل، عاصمة المنطقة، بحثاً عن براميل النفط.

حتى بالنسبة إلى تجار السلع، كان التعاملُ مع "حكومة إقليم كردستان" - الكيان الذي يحكم منطقة شمال العراق التي تتمتع باستقلال جزئي - يتمتع بحساسية سياسية كبيرة. فعلى غرار المتمردين في مغامرة Vitol في ليبيا التي مزقتها الحرب، لم تكن حكومة إربيل تتمتع باعترافٍ دولي. أضف إلى ذلك النزاع القائم حول ملكية النفط الموجود هناك؛ فبينما زعم الأكرادُ ملكيتَهم له، كانت بغداد تصرّ على أن حق بيعه الشرعي محصورٌ في الحكومة الفيدرالية. لذلك كان التهديد بالمقاضاة يخيّم على جميع الصفقات التي أبرمها تجارُ السلع.

"كانت التجارة في البداية تقوم على أساس: هل يمكنكم أن تأخذوا بعض النفط الخام وتجدوا طريقة لتصريفه؟ لأن النفط كان سلعة متنازعاً عليها في ذلك الوقت"، يقول بِن لوكوك Ben Luckock، رئيس قسم النفط في Trafigura الذي ساعد في تنظيم بعض الشحنات.[١٢] "كان عملاً صعباً للغاية"، أضاف قائلاً. "لم تكن لدينا طريقة لتصريف النفط لفترة من الزمن".

عاد التجارُ إلى تقنيات "الدخان والمرايا" التي كانوا قد استخدموها في سبعينيات وثمانينيات القرن العشرين لتفادي الحظر. فمن شمال العراق، كان النفط الكردي يتدفق عبر أنابيبَ تمتد على مدى ١,٠٠٠ كم عبر تركيا إلى جيهان، الميناء الواقع

على البحر الأبيض المتوسط (راجع الخارطة رقم ٢ في الملاحق). وهناك، كان يتم تحميله في ناقلات ثم لا يلبث أن يختفي بطريقة سحرية.

بالنسبة إلى Trafigura، التي كانت واحدة من الشركات الرائدة في تجارة النفط الكردي، كانت الخدعة السحرية مرتبطة بخط أنابيب "إيلات-أشكيلون"، وهو الخط نفسه الذي استخدمه مارك ريتش في السبعينيات لنقل النفط الإيراني عبر إسرائيل إلى أوروبا. وقد كان خط الأنابيب هذا قادراً الآن على ضخ النفط في كلا الاتجاهين. وهكذا أرسلت Trafigura ناقلاتها إلى "أشكيلون" لتفريغ النفط الخام الكردي الذي يُنقل بعد ذلك عبر إسرائيل إلى ميناء "إيلات" على البحر الأحمر، حيث يستحيل تتبّعه. كان بعض هذا النفط يبقى في إسرائيل نفسها، ويذهب بعضه الآخر إلى محطات التكرير المستقلة في الصين والمعروفة، بسبب تصميمها البدائي، باسم "أباريق الشاي".[١٣]

وكما في السبعينيات، كان استخدامُ خط أنابيب "إيلات-أشكيلون" ينطوي على إشكاليات دبلوماسية. فقد كانت العراق شكلياً في حالة حرب مع إسرائيل منذ سنة ١٩٤٨، ولم تعترف بغداد بدولة إسرائيل. لكن كلود دوفان، المدير التنفيذي لشركة Trafigura، لجأ إلى أساليبه السحرية وسرعان ما سمحت إسرائيل للنفط الكردي القادم من شمال العراق بالتدفق عبر أراضيها. "من الواضح أن الإسرائيليين قد اتخذوا قرارهم بهذا الشأن"، يقول لوكوك. "فالوضع السياسي كان يشي بأن الإسرائيليين لا يمانعون ذلك".[١٤]

لكن لم تكن جميعُ صفقات النفط الكردية ناجحة. ففي إحدى المرات في أواسط سنة ٢٠١٧، قامت Vitol بتحميل ناقلة تحمل اسم "Neverland" بنحو مليون برميل من النفط الخام الكردي وأرسلتها إلى إحدى محطات التكرير في كندا. لكن حكومة بغداد سارعت إلى التحرك - إذ إن توريد النفط الخام إلى شمال أميركا يمثل انتصاراً سياسياً مرفوضاً لمساعي الأكراد في بيع النفط بشكل مستقل. زعمت الحكومة العراقية المركزية أن النفط مسروق ورفعت دعوى قضائية للحجز على الناقلة وحمولتها، بالإضافة إلى مطالبة Vitol بدفع تعويض عن الضرر الحاصل بقيمة ٣٠ مليون دولار. أمرت "المحكمة الفيدرالية" الكندية بتوقيف الناقلة في حال دخولها

إلى مياهها الإقليمية.

تركز اهتمامُ صناعة النفط العالمية كلها – ناهيك بعدد كبير من الدبلوماسيين والمحامين والموظفين المعينين من المحاكم – على موقع ناقلة نفطية واحدة. لكنّ Neverland اختفت ببساطة شديدة. فقد عطلت المرشدَ الراديوي الذي يسمح لمراقبي السلع بتتبّع الشحنات النفطية حول العالم وتحولت إلى ناقلة شبحية. ما حصل بعد ذلك كان لغزاً. ولكن بعد نحو أربعة أسابيع، شغلت الناقلة مرشدَها الراديوي ثانية. كانت قد عادت إلى مالطا حيث شوهدت آخر مرة. لكنها كانت فارغة. كانت Vitol قد عملت على تفريغ النفط الكردي في مكان ما. ولكن كيف؟ وأين؟ ولمن؟

بعد بضع سنوات، لا يزال شركاء Vitol متكتمين حول الحادثة. "الجميع يعرف أن شحنة قد اختفت، والجميع يعرف أنها لم تُفرغ في أوروبا أو شمال أميركا"، يقول كريس بايك، أحد الشركاء الكبار في Vitol. "لقد اتجهت شرقاً".[15]

كان من المقدّر لبغداد أن تخسرَ المعركة حول النفط الكردي. فقد كان إغراءُ المال والنفط كبيراً جداً، كما أن تجارَ السلع تمكنوا بسهولة من تفادي أي عقبات يمكن للحكومة العراقية أن تخلقها في طريقهم. "في نهاية الأمر، أدركوا أنهم لن يخرجوا رابحين من هذه المعركة"، يقول بايك.

بمساعدة من تجار السلع، كانت حكومة إقليم كردستان تشحن نحو ٦٠٠,٠٠٠ برميل يومياً، أي ما يعادل نصف صادرات النرويج النفطية. وكان نصفُ النفط الكردي يأتي من الحقول النفطية التي سيطرت عليها "البشمرغة" حول كركوك.[16] لكن إربيل كانت بحاجة إلى كمية أكبر من الأموال. فإذا كانت المنطقة ستسعى إلى تحقيق استقلالها، فسوف تحتاج إلى موردٍ نقدي ضخم. لذلك لجأت القيادة الكردية مرة أخرى إلى تجار السلع. هل يمكنهم إقراض الحكومة بعض المال مقابل شحنات نفطية مستقبلية؟ وافق التجار. فمع اتخاذ النفط كضمانة، قامت Vitol وTrafigura وGlencore، بالإضافة إلى شركة النفط الروسية Rosneft وشركة تجارية صغيرة أخرى تدعى Petraco، بتقديم ٣,٥ مليار دولار لحكومة إقليم كردستان.[17] كان مبلغاً ضخماً بالنسبة إلى كردستان، إذ كان يعادل ١٧,٥% من اقتصاد المنطقة برمّتها.[18] سوف يُسدّد هذا القرض على مدى

بضع سنوات بصادرات النفط الخام. قامت بعض الشركات التجارية بتقديم المبالغ من أموالها الخاصة، بينما لجأت شركات أخرى إلى طلب المساعدة من مصارفها.

لكن Glencore اتبعت طريقاً مغايراً؛ فقد قررت هذه الشركة التجارية أن كردستان تشكل مجازفة كبيرة على أموالها، لذلك لجأت إلى المستثمرين الدوليين من أجل تحصيل المبلغ المطلوب، فباعتهم سنداً مدعوماً بالنفط يعود بفائدة كبيرة. وسوف يقوم السند، بدوره، بتمويل القرض المقدم للأكراد. هكذا ولدت Oilflow SPV 1 DAC.

كانت الأخطار كبيرة بالنسبة إلى جميع التجار؛ فقد كانت بغداد لا تزال تنظر إلى هذا النفط بصفته مسروقاً، وكانت الحدودُ الفاصلة بين المنطقة شبه المستقلة وباقي البلاد مائعة في أفضل الحالات، كما أن "الدولة الإسلامية" كانت تهدد المنطقة بأكملها.

وبالطبع، كانت الأخطار كبيرة أيضاً بالنسبة إلى المتقاعدين الأميركيين الذين استُخدمت مدخراتهم في دعم Oilflow SPV 1 DAC . فقد ركز ثلثُ الشرح المتعلق بالسندات على تعداد الأخطار المهددة لهذا الاستثمار. وقد شملت "الإرهاب، والنزاعات الدينية، والحروب الأهلية، والنزاعات الحدودية، وأنشطة العصابات المسلحة، والاضطرابات الاجتماعية، والصعوبات الاقتصادية، وتقلبات أسعار صرف العملات، والتضخم". كما أشار الشرحُ المقدم إلى إمكانية استخدام أموال المستثمرين في ممارسات تتعلق بالفساد، إذ إن كردستان "منطقة خطرة جداً فيما يتعلق بأساليب الحكم".[١٩]

والأكثر من ذلك أن Glencore قد نظمت الصفقة، إذ لا تقوم بشراء النفط مباشرة من حكومة إقليم كردستان، وإنما عبر شركة وسيطة. فعلى غرار الشركات التجارية الأخرى، كانت Glencore تجازف بإثارة غضب بغداد من خلال تسهيل بيع نفط كردستان، وكان الحلّ يكمن في استخدام الوسيط. فمقابل ٥٠٠ مليون دولار من أموال المستثمرين، توقّع الحكومة الكردية عقداً مع الشركة الوسيطة، وليس مع Glencore. بدورها تقوم هذه الشركة الوسيطة بتوقيع عقدٍ مع Glencore.

لم تكن الشركة الوسيطة معروفة جيداً، حتى إن Glencore لم تأتِ على ذكر اسمها في الشرح الذي قدمته للمستثمرين. لكنها كانت معروفة لشركة Glencore. كان

وسيط Glencore في صفقة النفط الكردية شركة تأسست قبل نحو سنة في دبي، وتدعى Exmor Group. تأسست هذه الشركة التي تعمل من ناطحة سحابٍ من ٤٧ طابقاً تطل على "نخلة الجميرة"، الجزيرة الصناعية الواقعة على شاطئ دبي، على يد تاجر يحمل اسم جوزيف دروجان Josef Drujan كان قد عمل في Glencore طوال خمسة عشر عاماً في آسيا والاتحاد السوفياتي السابق.[٢٠] كانت Glencore تستخدم واحداً من موظفيها السابقين القدامى وسيطاً بينها وبين الحكومة الكردية.

صارت الأموال المتدفقة من الصفقات النفطية مع الشركات التجارية الوسيلة الأساسية للبقاء بالنسبة إلى المنطقة الكردية.[٢١] لكن هذه الأموال لعبت دوراً أكبر من دفع رواتب المعلمين ورجال الشرطة. فقد ساهمت أموال النفط هذه في تعزيز حركة استقلال كردستان. فقبل صفقاتها مع شركات السلع التجارية، لم يكن لدى الحكومة الكردية أي موارد مالية باستثناء المساعدات التي تصلها من بغداد. أما الآن، وللمرة الأولى، فقد شعر السياسيون المحليون أن الاستقلال عن بغداد بات قاب قوسين أو أدنى؛ وللمرة الأولى أيضاً ربما يكون لديهم المال الكافي لدفع ثمنه.

في أيلول/ سبتمبر ٢٠١٧، بعد بضعة أشهر فقط من جمع Glencore المال للمنطقة عبر Oilflow SPV 1 DAC، اتخذ سياسيو كردستان قراراً مصيرياً وحاولوا تحويلَ اقتصادهم المستقل الجديد إلى نوعٍ من التحرر السياسي. فمع ضمان أمنها المالي بواسطة الصفقات النفطية مع Glencore والشركات التجارية الأخرى، تحدت الحكومة الكردية الحكومة المركزية في بغداد وأقامت استفتاءً شعبياً على الاستقلال. جاءت النتيجة كاسحة؛ إذ صوّت ٩٣% من الشعب على الانفصال عن بقية البلاد.[٢٢]

ولكن إن كان الأكراد قد أملوا أن المجتمع الدولي سوف يرحب بأمة جديدة كما فعلوا مع جنوب السودان قبل بضع سنوات فقط، فقد أخطؤوا في حساباتهم. فمع تراجع "الدولة الإسلامية"، لم يعد الغرب يعتمد على الأكراد كحلفاء عسكريين. إذ سبق لواشنطن وبعض العواصم الغربية أن حذرت إربيل من إجراء استفتاء شعبي على الاستقلال. ذلك أنّ آخر شيء رغبوا في رؤيته هو أمة هشة جديدة في منطقة هشة سلفاً. وبما أن الأكراد تجاهلوا هذه التحذيرات، لم تفعل الولايات المتحدة وأوروبا شيئاً من شأنه أن يحدَّ من ردّ فعل بغداد.

بعد الاستفتاء الشعبي بأيام قليلة، قامت الحكومة المركزية بفرض سلطتها. فأرسلت بغداد الجيش الفيدرالي شمالاً للاستيلاء على مدينة كركوك وحقولها النفطية. تشتّت آمالُ المنطقة الكردية بتحقيق الاستقلال. كما أن الاستقلال الاقتصادي الذي بدا ممكناً، نتيجة الثروات النفطية في "بابه گورگور"، قد صار ضرباً من الخيال. وبالنسبة إلى تجار السلع، الذين ساعدوا حركة الاستقلال بمليارات الدولارات، كانت التطورات الحاصلة مقلقة جداً.

في ذلك الوقت بالذات بدأت Oilflow SPV 1 DAC ترسل الأخبار حول المناورات العسكرية في العراق إلى "بورصة جزر كايمان". كانت Glencore قد أسست هذه الأداة لتدبير الانخفاض إما في الصادرات وإما في أسعار النفط. كما أن قدرتها على التسديد لمُقرضيها لم تتأثر فوراً بالانخفاض الكبير في كمية النفط الذي يُنتَج تحت سيطرة الحكومة الكردية. ولكن مع انخفاض أسعار النفط في سنة ٢٠٢٠، لم تعد حتى المظلة التي بنتها Glencore في Oilflow SPV 1 DAC كافية. إذ لم تعد هذه الأداة قادرة على الإيفاء بالتزاماتها، وكان على مستثمريها الموافقة على برنامج تسديدٍ متأخر.

بالنسبة إلى الصناديق التقاعدية الشبيهة بصناديق معلمي بنسلفانيا، كان الاستثمارُ في Oilflow SPV 1 DAC طريقة لتوليد مدخولٍ لأعداد المتقاعدين المتزايدة أكبر مما يمكن لأي استثمارات تقليدية أن توفره. وليس من الواضح إن كانوا قد فكروا في الأثر الذي تركته أموالهم على سياسة الشرق الأوسط. فقد كان الاستثمار في Oilflow SPV 1 DAC من قبل "النظام التقاعدي لموظفي المدارس العامة في بنسلفانيا" (PSERS)، على سبيل المثال، جزءاً من صورة أكبر لحيازات ديون الأسواق الناشئة التي كان يديرها فرانكلين تمبلتون، تبعاً لأحد المتحدثين باسم الشركة.

"إن خبراء ومستشاري الاستثمار في PSERS يدركون جيداً الأخطار التي تحفّ بهذا النوع من استثمارات السوق الناشئة، وكذلك بالإيجابيات والسلبيات التي تنطوي عليها إستراتيجياتها وسنداتها الاستثمارية"، يقول المتحدث.[٢٣]

يحب تجار السلع القول إنهم غير مهتمين بالسياسة، أي لا ينحازون إلى أي جانب ضد آخر، ولا يهمهم سوى تحقيق مصالحهم المالية. إذ طالما كانت تتردد هذه

المقولة خلال التاريخ الحديث لهذه الصناعة. فعندما سئل مارك ريتش عن تعاملاته التجارية مع إيران وسط أزمة الرهائن قال: "لا علاقة لعملنا التجاري بالسياسة. لم نكن سياسيين قط. هذه هي فلسفة شركتنا".[٢٤]

ولكن من المؤكد أن بعض تجار السلع قد استخدموا ثرواتهم الشخصية في دعم مشروع سياسي ما. فقد أنفق الأخوان كوش، مالكا Koch Industries، مئات الملايين من الدولارات في دعم المرشحين المحافظين والسياسات المحافظة في الولايات المتحدة. وعلى مستوىً أصغر، تبرع إيان تايلر – المدير التنفيذي لشركة Vitol – بمئات ملايين الجنيهات لـ"حزب المحافظين" في بريطانيا واستخدم ثروتَه الشخصية في دعم حملة "معاً أفضل" لكي تبقى اسكتلندا ضمن المملكة المتحدة خلال استفتاء الاستقلال الشعبي الاسكتلندي في سنة ٢٠١٤.

ومع ذلك فإن الدافع الحقيقي الذي يحرك هؤلاء التجار في صفقاتهم التجارية هو مالي صرف. فإذا كانت التجارة قانونية ومربحة، لا يتوقف معظم التجار للتفكير في التبعات السياسية لهذه التجارة. "نحن نتعامل مع التدفق الفعلي للنفط إلى الدرجة التي نشعر معها أنه مناسب ومسموح"، يقول كريس بايك من شركة Vitol. "لا أعتقد أننا نجلس ونسحب سيجاراً ونقول: فلنصنع بعض التاريخ هنا. وأتمنى لو كان لدينا الوقت لكي نفعل ذلك".[٢٥]

ولكن حتى لو لم يكن النفوذ السياسي الهدفَ الذي يسعى هؤلاء التجار إلى تحقيقه، فهذا لا يعني أن تجارَ السلع لا يتمتعون ببعضٍ من هذا النفوذ. ففي عالمٍ تشكل فيه السلع وسيلة مباشرة لتحقيق الربح والسلطة، فإن التجار يتمتعون بالقدرة على تغيير مسار التاريخ. ففي كردستان، ساهم تجارُ السلع في تحرير المنطقة من الاتكال الاقتصادي على بغداد ومنحوها الثقة للدفع باتجاه الاستفتاء الشعبي.

ربما يكون التجارُ قد تملّصوا من الميول السياسية، لكن آشتي هاورامي Ashti Hawrami– وزير الموارد الطبيعية في كردستان – كان واعياً لأهمية الدور الذي يلعبونه. فقد كانت فلسفته تنطوي على أن الاستقلال الاقتصادي يشكل الشرط الأساسي للاستقلال السياسي. "يمكن للاقتصاد أن يسبق السياسة ويرغم السياسيين على اتخاذ القرارات"، قال هاورامي.[٢٦] وماذا عن الأموال التي يقدمها تجار السلع؟

"من شأن هذه أن تساعدنا في تحقيق استقلالنا الاقتصادي".[٢٧]

بعد مرور بضعة أسابيع على الاستفتاء الشعبي، سُئل تايلر – المدير التنفيذي لشركة Vitol – في أحد المؤتمرات إن كان التجارُ قد لعبوا دوراً في دفع كردستان لتجاوز الخطوط المسموح بها. وبعد مدة قصيرة من الصمت اعترف قائلاً: "نعم، لقد فعلنا ذلك".[٢٨]

لم تكن كردستان المكانَ الوحيد الذي استخدم فيه تجارُ السلع نفوذهم المالي الجديد. فقد منحهم مزيجُ الأرباح المتأتية من الازدهار الاقتصادي وانفتاح الأسواق العامة أمامهم القدرة على توسيع نفوذهم في كل مكان. فمن ليبيا إلى كازاخستان، ومن الكونغو إلى جنوب السودان، أصبح تجارُ السلع المموِلين الرئيسيين للبلدان التي تتمتع بهشاشة سياسية وثروات طبيعية تثير الغيرة في نفوس المستثمرين الآخرين.

لم يعد تجارُ السلع يجازفون بأموالهم الخاصة، بل أخذوا يعملون كحلقات ربطٍ مع الأسواق المالية العالمية، فيسخرون الأموال القادمة من المصارف والصناديق التقاعدية ومستثمرين آخرين في صفقات سلعية مع بلدان نائية. وقد كان هذا الدور مألوفاً؛ ففي نهاية المطاف، طالما عمل التجار بصفتهم وسطاءَ في أسواق السلع. والآن، كانوا يتوسعون ليلعبوا دورَ الوسطاء الماليين أيضاً.

لم يكن من باب المصادفة حدوث ذلك بُعيدَ الأزمة المالية العالمية في سنة ٢٠٠٨. فقد كانت المصارف الاستثمارية الأميركية والبريطانية والأوروبية التي جسدت توسعَ الصناعة التمويلية في حالة من الانحسار. فإن لم تكن قد أفلست أو تعرضت للتأميم، فقد كانت تعاني من القيود المتزايدة المفروضة على أنشطتها. ولم تكن بحاجة إلى تلقي الأوامر بالانسحاب من البلدان الخطرة الغنية بالموارد الطبيعية التي كانت تُعرف بلغة المصارف باسم "الأسواق الحدودية".

كان تجارُ السلع، الذين لم يكونوا خاضعين لذلك التدقيق الذي واجهته المصارف، جاهزين لملء الفراغ الحاصل. وقد شكلت صفقة Oilflow SPV 1 DAC التابعة لشركة Glencore مثالاً نموذجياً على ذلك. لكنها كانت واحدة من صفقات أخرى مشابهة، في أجزاء مماثلة من العالم. ففي الشرح الذي قدمته لمستثمريها المستقبليين في سنة ٢٠١٦، تبجّحت الشركة أنها قد رتبت، في السنوات الست السابقة، دفعات نفطية

بقيمة ١٧ مليار دولار، وأنها لم تخسر في أيٍّ من الصفقات التي أبرمتها، وأنها تتمتع بعلاقات وثيقة مع "أكثر من ١٥٠ مؤسسة مالية حول العالم بما في ذلك جميع المصارف الكبرى والمؤسسات الاستثمارية الكبيرة".[٢٩]

كما كان الدورُ المتنامي لتجار السلع كممولين كبار انعكاساً للتغيرات التي طرأت على التجارة السلعية، وخاصة في المجال النفطي. فمع تلاشي النموذج التقليدي نتيجة توفر المعلومات على المستوى العالمي، لجأ التجارُ إلى تحديد أولوياتهم في الحجم والاتساع للمحافظة على أرباحهم الضخمة. وقد ساعدتهم في ذلك استثماراتهم في شبكات خطوط الأنابيب والموانئ وأحواض التخزين ومحطات التكرير، وقد سعوا إلى تخزين كميات هائلة من النفط في "نظام" الأصول هذا. فعوضاً عن تحقيق أرباحٍ كبيرة من شراء وبيع بعض الشحنات النفطية، كانوا يحاولون تحقيق أرباح فردية صغيرة من الكميات الضخمة. ففي أواسط الثمانينيات، كانت Marc Rich & Co – التاجر النفطي الأكبر في ذلك الوقت – تتاجر بنحو ١,٣ مليون برميل من النفط الخام والمنتجات المكررة يومياً.[٣٠] ومع حلول سنة ٢٠١٩، كانت Vitol – التي أصبحت أكبر تاجر نفطي في العالم – تتاجر بنحو ٨ مليون برميل يومياً. ولم تكن Vitol الشركة الوحيدة؛ إذ كانت Trafigura تتاجر بنحو ٦,١ مليون برميل يومياً، بينما كانت Glencore تتاجر بنحو ٤,٨ مليون برميل يومياً.

"في نهاية المطاف، تجارتنا بحاجة إلى نطاق واسع"، قال إيان تايلر. "أكره أن أقول ذلك، لكن الحجم في غاية الأهمية".[٣١]

فمع توفر النطاق الواسع كان بمقدور التجار استغلال عقودهم وأصولهم النفطية في التعاطي مع التغيرات الطفيفة في الأسعار السوقية. ربما يمكن تحويل شحنة معدة للولايات المتحدة إلى آسيا؟ أو يمكن لمحطة تكريرٍ تبديل أنواع النفط الخام المستخدمة في مزيجٍ ما للإفادة من الفروق في الأسعار؟ وربما يسمح عقدٌ ما للتاجر بالتوريد بعد بضعة أيامٍ، أو بتوريد عدد أكبر أو أقل من البراميل؟ أو ربما يمكن الاحتفاظ ببضعة ملايين من البراميل في أحواض التخزين بانتظار ارتفاع الأسعار؟

صار هذا النوع من النظام نموذجاً لتجار السلع – وخاصة في التجارة النفطية، بالإضافة إلى المعادن والحبوب. ولكي يعمل هذا النظام جيداً، كان على التجار أن

يملكوا كميات ضخمة من النفط المتدفق في نظامهم هذا، فيكونون جاهزين للإفادة من أي فرصة يمكن للسوق أن تقدمها. وكانت أفضل طريقة لضمان كميات كبيرة من النفط تتمثل في تمويل المنتجين وتقييدهم بعلاقات طويلة الأمد.

انكبّ تجارُ السلع على العمل وأخذوا يوظفون أموالَهم (وأموالَ الآخرين) حيثما وجدوا نفطاً معروضاً للبيع وبائعين بحاجة إلى المال. وقد أخذتهم هذه المغامرة من ساحات القتال في الحرب الليبية إلى قاعات "الكرملين" المطلية بالذهب.

سوف تؤذنُ هذه الصفقات التمويلية الضخمة بحقبةٍ جديدة في تطور تجار السلع؛ إذ حققت لهم هذه الصفقات الضخمة أرباحاً كبيرة جداً. كما أصبحت لديهم القدرة الآن على تمويل بلدان بأكملها، والمساهمة في نشوء بلدان أخرى أيضاً. لم يعودوا مجرد تجارٍ للسلع، بل أصبحوا تجارَ سلطة.

***

لم يسبق لشركة سلع تجارية أن لعبت دوراً حاسماً في تشكيل اقتصاد بلدٍ من بلدان العالم كما حدث في تشاد. فقد بيّنت صفقات Glencore التجارية في هذا البلد الأفريقي استعدادَ بعض الشركات التجارية لتوظيف مواردها المالية والعمل مع بعض أبغض الشخصيات في السياسة الدولية.

لا تشكلُ تشاد، الحبيسة جغرافياً والتي تنزّ فقراً وبؤساً وفساداً، عاملَ جذبٍ لأي مستثمرين دوليين.[٣٢] ويحكم تشاد، منذ انقلاب سنة ١٩٩٠، إدريس ديبي Idriss Déby– الجنرال العتيق الذي يفوق التزامُه بويسكي Chivas Regal التزامَه بالديموقراطية.[٣٣] تمكن ديبي من إفشال المحاولات المتتالية لخلعه من داخل البلد وخارجها (عرضت عليه الحكومة الفرنسية معاشاً تقاعدياً وشقة مريحة مقابل التنازل عن الحكم)،[٣٤] وأحكم قبضته على السلطة ليصبحَ واحداً من أقدم القادة في العالم.

لكن شعبَ تشاد لم ينعم بحظه الجيد هذا، على الرغم من نمو الموارد النفطية المتواضعة في البلاد. إذ تحتل تشاد ثالثَ أدنى مرتبة في المتوسط العمري؛[٣٥] حيث يعيش نحو ثلث السكان تحت خط الفقر المحدد من قبل "البنك الدولي"،[٣٦] كما

تشهد البلاد نزاعات واضطرابات دائمة.

مع حلول سنة ٢٠١٣، كانت تشاد تواجه خطراً جديداً تمثل في المتطرفين الإسلامويين. كانت "القاعدة" قوية في أفريقيا الوسطى، وقد لجأ ديبي إلى الجيش لمحاربة الجهاديين في مالي المجاورة والمنطقة الحدودية مع نيجيريا.

لكن الرئيس التشادي كان يعاني من مشكلة؛ إذ لم يكن يملك المالَ الكافي لتمويل مغامراته العسكرية. ولأن المستثمرين الدوليين ينظرون إلى تشاد بصفتها منطقة كوارث اقتصادية، لم تتمكن البلادُ من طلب القروض المصرفية. كما أن المتبرعين الحكوميين مثل فرنسا – القوة الاستعمارية السابقة – و"البنك الدولي" و"صندوق النقد الدولي" صاروا متحفظين حول تقديم المساعدات السخية لديبي وأخذوا يصرّون على تحويط أي قرضٍ يقدمونه للتأكد من إنفاقه على محاربة الفقر المتفشي في البلاد.

لجأ الرئيس التشادي، المنبوذ من جميع المُقرِضين، إلى شركة وافقت على المجازفة بإقراض المال لبلاده دون الالتفات إلى الآثار التي يمكن لأموالها أن تخلّفها في المنطقة ككل: Glencore.

في أيار/ مايو ٢٠١٣، تلقى ديبي ٣٠٠ مليون دولار من شركة Glencore بصيغة قرضٍ مدعومٍ بواردات نفطية مستقبلية، وهو ترتيبٌ يُعرف باسم "دفعة مسبقة". ومع نهاية السنة، ضاعفت الشركة حجمَ القرض إلى ٦٠٠ مليون دولار.[٣٧] وقد جاءت هذه الأموال مرفقة مع بندٍ شرطي ينصّ على إنفاقها حصرياً "لأغراض مدنية تهدف إلى دعم ميزانية الدولة".[٣٨] لكن هذا الشرط لم يكن أكثر من وسيلة للتحايل؛ إذ يمكن لتشاد استخدام أموال Glencore هذه لأغراضٍ غير عسكرية، ما يحرر بقية الميزانية ويكرسها لتمويل الجيش. وبذلك، فإنّ Glencore كانت تساعد في تمويل حروب ديبي ضد الإسلام الجهادي في البلدان المجاورة.

ومع تجاوز سعر برميل النفط ١٠٠ دولار، وجد ديبي في Glencore مصرفاً مستعداً لإقراضه مبالغَ ضخمة على الرغم من السجل المخزي في مجال حقوق الإنسان والقلق الدولي حول الفساد الاقتصادي. وسرعان ما طلب ديبي المزيد من الأموال؛ ففي سنة ٢٠١٤، استدان مبلغاً إضافياً بقيمة ١,٤٥ مليار دولار من Glencore، هذه المرة لشراء أسهم Chevron في حقول تشاد النفطية.[٣٩]

وعلى غرار ما حدث في كردستان، لم تُقرض Glencore تشاد تلك الأموال كلها بنفسها. وعوضاً عن ذلك، أقنعت مجموعة من المصارف والمستثمرين الآخرين بدعم الصفقة.[٤٠] وكما حدث في كردستان أيضاً، كان من بين المستثمرين بعض أكبر الصناديق التقاعدية الأميركية؛ فتبعاً لبعض الملفات التجارية، ساهم "النظام التقاعدي لموظفي أوهايو الحكوميين" و"مجلس إدارة استثمارات غرب فرجينيا" في تمويل صفقة Glencore في تشاد.[٤١]

كانت علاقة Glencore بديبي ودّية عندما كان سعر برميل النفط يتجاوز ١٠٠ دولار، لكن هذه العلاقة بدأت تتوتر مع انخفاض الأسعار في أواخر سنة ٢٠١٤. فمع ازدياد إنتاج النفط الطَّفلي الأميركي، هبطت أسعار النفط من ١١٥ دولاراً للبرميل الواحد في سنة ٢٠١٤ إلى ٢٧ دولاراً للبرميل في مطلع سنة ٢٠١٦. لم تتمكن تشاد من تسديد ديونها مع هذا الهبوط الحاد في أسعار النفط. طلبت تشاد إعادة التفاوض حول الصفقة، وبعد سلسلة طويلة من المحادثات وافقت Glencore على إعادة تنظيم القروض. لكن إعادة التنظيم هذه دلّلت على الهيمنة التي تتمتع بها Glencore في تشاد: ففي هذا الجو من انخفاض الأسعار، كانت هذه البلاد الفقيرة البائسة تدين لشركة Glencore وشركائها بمبلغ وصل إلى ١,٥ مليار دولار، أي ما يعادل ١٥% من إجمالي إنتاجها المحلي.[٤٢]

وحتى بعد إعادة التنظيم التي حصلت، فرضَ قرضُ Glencore تقشفاً كبيراً على الحكومة التشادية. فقد اضطُرّت البلاد إلى تخفيض الأموال المخصصة للتعليم والصحة والإنفاق الاستثماري، كما وجدت صعوبة بالغة في دفع الرواتب الشهرية لموظفيها، وهذا كله لكي تتمكنَ من الإيفاء بالتزاماتها لكبرى شركات التجارة السلعية في العالم. فحتى "صندوق النقد الدولي"، المعروف بفرضِ الانضباط المالي على البلدان الفقيرة، وصف تخفيضات الإنفاق في تشاد بأنها "درامية".[٤٣]

ندمَ ديبي لاحقاً على الصفقة التي عقدها مع Glencore ووصف القرضَ بأنه صفقة غبية. "أعترف أن القرضَ الذي تلقيناه من Glencore لم يكن ينطوي على الشعور بالمسؤولية"، قال ديبي.[٤٤] ومع وصول بلاده إلى حافة الهاوية، طلب ديبي إجراء مراجعة أخرى لبنود الدين، فوافقت Glencore على الطلب في سنة ٢٠١٨ ومنحت

تشاد وقتاً أطولَ لتسديد دينها، كما خفضت نسبة الفائدة إلى النصف.[٤٥]

إن قرضَ Glencore هذا مهمٌّ اليوم بالنسبة إلى تشاد؛ فحين ينشر "صندوق النقد الدولي" مراجعاتٍ حول اقتصاد البلاد، يأتي ذكر شركة السلع التجارية في سياق تحليل التمويل الحكومي لهذا البلد الأفريقي. فحتى قبل انتشار الكورونا، لم تكن البلاد تتوقع الانتهاء من تسديد ديونها لشركة Glencore حتى سنة ٢٠٢٦.[٤٦] وعلى الرغم من سيطرته شبه المطلقة على تشاد، فقد أخذت الشكوك تساور ديبي حول الصفقة التي عقدها مع الشركة التجارية، ما دفعه للقول: "عندما استقبلتُ رئيسَ Glencore هنا، سألته: 'هل دفعتَ لأحدٍ أي عمولات؟'".[٤٧]

إذا كانت Glencore المقرضَ الوحيد الذي لجأت إليه تشاد، فقد لعبت Vitol الدورَ نفسه في كازاخستان. وبينما كانت صفقاتُ Glencore في تشاد صريحة وواضحة نسبياً من حيث تقديمها الأموال مقابل واردات النفط المستقبلية، كانت تعاملاتُ Vitol التجارية في كازاخستان دليلاً على شبكة العلاقات المعقدة التي كان تجارُ السلع مستعدين لبنائها للحفاظ على مصالحهم التجارية في البلدان الغنية بالموارد، وعلى المكافآت المتأتية من ذلك.

في مرحلة الازدهار السلعي، كانت كازاخستان بقعة حدودية ساخنة وجديدة لاستثمارات الشركات النفطية. وفجأة امتلأت سهوب كازاخستان، التي تقطنها مجموعات صغيرة متفرقة، بالجيولوجيين والمهندسين القادمين من تكساس واسكتلندا وكندا بحثاً عن الثروات النفطية. تدفقت الدولارات، وتبرعمت عاصمة جديدة مستقبلية من السهوب الكازاخستانية، بينما كان سياسيو وأوليغاركيو البلاد يملؤون نوادي وفنادق "مايفير" ودبي.

في مطلع العقد الثاني من الألفية الثالثة، كانت هذه البلاد الواقعة في آسيا الوسطى قد فقدت بريقَها بالنسبة إلى الكثير من المستثمرين الدوليين. إذ كانوا مستائين من البيروقراطية الفجة التي ترسخت بعد انهيار الاتحاد السوفياتي، ومن التغيرات الدائمة في القوانين، ومن جشع النخب الحاكمة في البلاد. كما حدثت تأخيراتٌ كثيرة وتضخماتٌ في نفقات مشروع النفط الكازاخستاني، Kashagan، إلى درجة أن المهندسين أطلقوا عليه اسم "تبخّر الأموال".

ومع هبوط أسعار النفط في سنة ٢٠١٤، سيطر الذعر على السلطات الكازاخستانية. فمنذ الفترة التي سبقت انهيار الاتحاد السوفياتي، كانت البلاد ترزح تحت حكمِ رجلٍ واحد هو نور سلطان نزارباييف Nursultan Nazarbayev. وقد تعايشت معظم الشرائح الشعبية، التي كانت تزداد ثراءً بشكل مضطرد، مع الحكم السلطوي للرئيس الكازاخستاني. ولكن مع تغير الأوضاع في البلاد، بدا حكمُ نزاربابيف أكثر هشاشة.

كانت الشركة النفطية الحكومية KazMunaiGas (KMG) تتمتع بأهمية بالغة. فقد كانت مشروعاً ضخماً يشغّل مدناً بأكملها. وقد انتهى إضرابٌ للعمال في سنة ٢٠١١ في غرب كازاخستان بصدامات دموية مع قوات الشرطة في واحدة من أسوأ اللحظات في تاريخ البلاد ما بعد السوفياتي.

بعد انخفاض أسعار النفط في سنة ٢٠١٤، باتت KazMunaiGas بحاجة ماسة إلى الأموال إلى درجة أنها وجدت نفسها مرغمة على استجدائها من المصرف المركزي الكازاخستاني. لكن ذلك كان حلّاً مؤقتاً فقط. وفي بحثها عن حلّ أكثر ديمومة، لجأت الشركة النفطية الحكومية إلى Vitol.

منذ مطلع سنة ٢٠١٦، قدمت هذه الشركة التجارية النفطية قروضاً بمبلغٍ إجمالي تجاوز ٦ مليارات دولار للشركة الكازاخستانية مقابلَ الواردات النفطية المستقبلية.[٤٨] وقد جعلت هذه الصفقات من Vitol أكبرَ مموّلٍ للشركة النفطية الكازاخستانية، وربما أكبرَ مموِلٍ للدولة الكازاخستانية أيضاً.[٤٩] كانت هذه الصفقة القائمة على الدفع مقدماً – أي القروض مقابل الواردات النفطية المستقبلية – شبيهة بتلك التي أبرمها التجار مع كلٍّ من تشاد وكردستان. وكما حدث في الصفقتين السابقتين، كانت الأموال تأتي من مجموعة من المصارف. لكن ذلك لم يكن ممكناً من دون Vitol.[٥٠]

تمكن الرئيس نزاربابيف من المحافظة على حكمه الرئاسي على الرغم من الانخفاض الحاصل في أسعار النفط، كما نجح في فرض الخلافة الرئاسية التي كان يخطط لها منذ زمن بعيد بصفته "قائد الأمة". كما تلقت Vitol، مقابل مليارات الدولارات التي قدمتها لخزائن الدولة الكازاخستانية، مئات الملايين من براميل النفط الكازاخستاني.

لكن هذه لم تكن الصفقات الأولى التي تبرمها Vitol في كازاخستان. إذ كانت الشركة قد أسست علاقات قوية مع البلاد على مدى عشر سنوات أو أكثر. ففي سنة ٢٠٠٥، كانت Vitol Central Asia أكبرَ مشترٍ للنفط من الوحدة التجارية التابعة لشركة KazMunaiGas.[٥١]

تبدو Vitol Central Asia للجميع كشركة تابعة للشركة التجارية النفطية العملاقة. إذ تحمل عنوانَ Vitol نفسها في جنيف، كما أن مديرَيها شريكان رئيسان في Vitol.[٥٢]

لكن Vitol Central Asia لم تكن مجرد شركة تابعة لشركة Vitol. ففي حقيقة الأمر، لم تكن Vitol تملك أكثر من ٤٩% من هذه الشركة.[٥٣] فكانت الحصة الكبرى في هذه الشركة تعود لرجل يدعى آرفيند تيكو Arvind Tiku . (سوف تُقلَّص حصته فيما بعد إلى ٥٠%).

ربما يبدو غريباً أن تسمحَ أكبرُ شركة للتجارة النفطية في العالم لشخصٍ من خارجها أن يمتلك الحصة الكبرى في شركة تحمل اسمها، لكن تيكو لم يكن مجرد اسم عابر. فقد لعب دوراً هاماً في صناعة الطاقة الكازاخستانية لسنوات عدّة، فبدأ المتاجرة بالنفط والحبوب في هذا البلد في التسعينيات، بما في ذلك الفترة القصيرة التي عمل فيها لمصلحة مارك ريتش بعد خروجه من Glencore. كما أصبح مساعداً تجارياً لتيمور كوليبايف Timur Kulibayev، صهر الرئيس الكازاخستاني، الذي يُعدّ الرجلَ الأقوى في قطاع النفط الكازاخستاني والخليفة المحتمل لنزارباييف.[٥٤]

في ردّها على الأسئلة الموجهة إليها، قالت Vitol إنها "لا تعتقد أن علاقة السيد تيكو بالسيد كوليبايف قد أفادت Vitol كثيراً". وقد أشار متحدثٌ باسم تيكو إلى أنه لم تكن هناك أيّ علاقة عمل بينه وبين كوليبايف حتى سنة ٢٠٠٦، أي بعد بضع سنوات من عمله مع Vitol. "لم يعتمد السيد تيكو على علاقته مع السيد كوليبايف في تحصيل أيّ ميزات أو شروط تفضيلية لمصلحة [Vitol Central Asia] VCA، أو Vitol، أو أيّ شركة أخرى"، قال المتحدث.[٥٥]

كان التحالفُ بين Vitol وتيكو مثمراً للغاية. فبين عامي ٢٠١١ و٢٠١٨، على سبيل المثال، دفعت الشركة القابضة على Vitol Central Asia – التي كانت تتضمن مشاريع تجارية مشتركة أخرى بين Vitol وتيكو، وتحمل أسماء مثل Wimar و Titan

Euro–Asian Oil و Oil Trading – أكثر من ١ مليار دولار من الإيرادات لحاملي أسهمها.[٥٦]

وبعد أكثر من عشر سنوات، لا تزال Vitol أكبر شركة نفطية دولية في كازاخستان، ما يشكل دليلاً على المردود الذي تجنيه شركة تجارية مستعدة للالتزام بعلاقة طويلة الأمد.

في كازاخستان وتشاد وكردستان، استغلت شركات السلع التجارية أموالَها بطريقة مؤثرة جداً. لكنها لم تقدم لأي دولة تلك المبالغ الضخمة من الدولارات التي قدمتها لروسيا. ومن خلال ذلك، ربما تكون قد ساعدت بوتين على البقاء في السلطة أكثر مما فعلت أي جهة في المجتمع التجاري الدولي برمته – حتى في خضمّ مواجهاته الجيوسياسية العدائية مع أوروبا والولايات المتحدة.

لم تكن روسيا بحاجة إلى أموال تجار السلع خلال معظم العقد الأول من الألفية الثالثة. فقد كانت المكانَ المفضل للمستثمرين الغربيين كونها واحدة من اقتصادات "BRIC" التي حوّلها نموُّها السريع والطبقة الوسطى الناشئة فيها إلى مكانٍ للرهان عى مستقبل الأسواق الناشئة الغنية بالسلع التجارية. فحتى بعد الصدمة الناجمة عن استيلاء الدولة على أصول Yukos وسجنِ ميخائيل خودوروفسكي، كان بمقدور الشركات والدولة الروسية على حد سواء الاستدانة بسهولة من المستثمرين الغربيين والمصارف الغربية.

ثم في سنة ٢٠١٢ وافقَ إيغور سيتشن – الصديق المقرب من بوتين الذي طالما كان ينادي بإدماج الأصول النفطية الروسية في الشركة الحكومية Rosneft – على شراء الشركة الخاصة TNK – BP. تم الاستحواذ على الشركة بمبلغ ٥٥ مليار دولار، وكان الاستحواذ الأكبر في تاريخ صناعة الطاقة. سارعت المصارف الغربية لإقراض المال لشركة Rosneft، لكن سيتشن كان بحاجة إلى أكثر مما يمكن للنظام المصرفي العالمي تقديمه، حتى لواحدة من أضخم الشركات النفطية في العالم.

دخل تجارُ السلع. ومنذ أن أصبح سيتشن المدير التنفيذي لشركة Rosneft، لم تعد Gunvor الشركة المفضلة بالنسبة إلى الشركة النفطية الحكومية (فعلى الرغم من أن سيتشن وتيمتشنكو كانا صديقين لبوتين، فإنّ العلاقة بينهما كانت متوترة ولم يكن

أحدهما يتكلم مع الآخر في بعض الأحيان).[٥٧]

كان سيتشن بحاجة ماسة إلى المال الآن، فاتّصل باثنين من منافسي Gunvor: إيفان غلاسنبرغ، مدير شركة Glencore، وإيان تايلر، مدير Vitol. وخلال بضعة أسابيع، جمع التاجران مبلغاً مذهلاً وصل إلى ١٠ مليار دولار سيقدمانه لشركة Rosneft مقابل واردات نفطية مستقبلية.[٥٨] كانت أكبر صفقة نفط–مقابل–قروض في تاريخ هذه الصناعة؛ فمنذ أن تمت صفقة مشابهة قبل ثلاثين عاماً بين Marc Rich & Co وأنغولا، انتقل التجار من إقراض ٨٠ مليون دولار إلى أكثر من مئة ضعف هذا المبلغ.

بالنسبة إلى Glencore وVitol، كانت الصفقة بمثابة موطئ قدم مربح في واحدة من أكبر البلدان المصدّرة للنفط في العالم. وسرعان ما ستصبح هاتان الشركتان التجاريتان أكثر أهمية بالنسبة إلى Rosneft وسيتشن وروسيا نفسها.

في ١٨ آذار/ مارس ٢٠١٤، وقّع بوتين مرسوماً يقضي بضمّ شبه جزيرة القرم إلى روسيا بعد استفتاءٍ شعبي سريع. وتمثل رد فعل الغرب، الذي وصف الخطوة بأنها ضمٌّ غير قانوني لأجزاءَ من أوكرانيا، في زيادة الضغط الاقتصادي على روسيا من خلال العقوبات. بدأت واشنطن بفرض العقوبات على شخصياتٍ مؤثرة قريبة من "الكرملين" من بينها سيتشن، مشيرة إلى "ولائه المطلق لفلاديمير بوتين".[٥٩]

وفي الصيف، تصاعدت وتيرة القتال في شرق أوكرانيا، وفرض الغربُ المزيد من العقوبات على الاقتصاد الروسي – بما في ذلك Rosneft نفسها. لكن العقوبات على Rosneft لم تحل دون التعاملات التجارية مع الشركة النفطية الروسية بل اكتفت بمنع مدّها بالقروض طويلة الأجل.

ولّد ذلك مشكلات كبيرة لسيتشن. فقد تحولت المشكلة إلى ضربة شبه قاضية للنظام المالي الروسي برمّته. فبالإضافة إلى المليارات العشرة التي حصلت عليها Rosneft من Vitol وGlencore، كانت الشركة قد استدانت نحو ٣٥ مليار دولار من المصارف والمستثمرين الغربيين بهدف إتمام صفقة TNK–BP. وفي أواخر سنة ٢٠١٤ ومطلع سنة ٢٠١٥، كان يجب تسديد بعض هذه القروض. وقد بدا أن الحلّ الوحيد بالنسبة إلى Rosneft، التي أبعدتها العقوبات عن أسواق الدين العالمية، يتمثل في الاستدانة بالروبل وتحويل هذه القروض إلى دولارات. ومع اقتراب موعد تسديد

القروض، انخفضت قيمة الروبل انخفاضاً كبيراً ومتسارعاً، ففقد ربعَ قيمته خلال ساعات قليلة فقط.

لم يأبه تجارُ السلع للمشكلات التي حلّت بشركة Rosneft؛ ففي حقيقة الأمر، كانوا متأهبين لتقديم أي مساعدة ممكنة. فقد وسعت Trafigura تعاملاتها التجارية مع Rosneft، فوصف المدير التنفيذي جيريمي واير البيئة السائدة في بداية سنة ٢٠١٥ بأنها فرصة تجارية. "لقد رأينا في ذلك بيئة ملائمة"، قال واير.[٦٠]

لكن Glencore هي التي قامت بالانقلاب الأكبر في روسيا. ففي سنة ٢٠١٦، عندما كانت أسعار النفط لا تزال منخفضة، كانت الحكومة الروسية بحاجة ماسة إلى الأموال. عمل سيتشن، باني إمبراطورية قطاع الطاقة الروسي، على إقناع بوتين بالسماح لشركة Rosneft بالاستحواذ على شركة روسية صغيرة خاصة تعمل في إنتاج النفط. وبالمقابل، وعدَ ببيع جزء من أسهم الحكومة الروسية في Rosneft، ما سيؤدي إلى تعزيز الميزانية الروسية مع نهاية السنة.

ولكن مع اقتراب موعد تسديد القروض المستحقة، لم يتوفر الكثير من المشترين. أخذ سيتشن يجري المحادثات مع المستثمرين الشرق أوسطيين والآسيويين، لكن أحداً من هؤلاء المستثمرين لم يرغب في إنفاق مليارات الدولارات على حصة في Rosneft.[٦١] ومرة أخرى، هبّت Glencore لإنقاذ سيتشن. لم تكن هذه الشركة مستعدة لإنفاق هذه المبالغ كلها من أموالها الخاصة ولجأت إلى الحكومة القطرية. كان صندوق الثروة السيادي القطري الذي تعارك معه غلاسنبرغ حول صفقة Xstrata أكبرَ حاملِ أسهم في Glencore الآن. والآن، تكاتفت Glencore وقطر كمستثمرَين مشتركين في صفقة تبلغ ١١ مليار دولار لشراء جزء من أسهم الحكومة الروسية في شركة Rosneft.

شعر سيتشن بنشوة النصر؛ فقد جاءت الصفقة مثل صفعة للتوقعات التي استبعدت احتمال شراء أي مستثمر للأسهم في Rosneft نتيجة العقوبات المفروضة على الشركة. وبمساعدة تجار السلع هؤلاء، تمكّن بوتين من إنقاذ الاقتصاد الروسي. من المبالغة القول إن تجار السلع قد أنقذوا المسيرة السياسية للرئيس الروسي، ولكن مما لا شك فيه أنهم ساهموا في ذلك بشكل أو آخر.

في استقبالٍ حصل في "الكرملين"، قام بوتين – مبتسماً – بتذكير غلاسنبرغ ببداياته المتواضعة في تجارة الفحم.[٦٢] "أريد أن أعبر عن ثقتي بأن تجارتك في روسيا سوف تتطور وتزدهر كثيراً"، قال الرئيس وهو يقدم لغلاسنبرغ والمشاركين الآخرين في الصفقة "درع الصداقة الروسية"[٦٣]. بعد ستة عقودٍ من رحلة ثيودور وايزر المترددة إلى موسكو بهدف شراء النفط، أصبح تجارُ السلع ضيوفاً مميزين في قلعة السلطة السياسية الروسية.

في جميع أنحاء العالم، كانت أموالُ تجار السلع تغيّر مسارَ التاريخ. ولكن لم تكن هناك أي ضمانة بأن التجار – الذين كانوا يجوبون العالم بجوازات سفرٍ بريطانية وأميركية ويعملون من قواعدَ موجودة في أوروبا وأميركا – سيعملون بما يتناسب مع المصالح السياسية الغربية.

في بعض الحالات – كما في الحرب الليبية، عندما شحنت Vitol وقوداً بقيمة ١ مليار دولار للمتمردين – كان التجارُ متناغمين مع سياسات وزارات الخارجية التابعة لبلدانهم. أما في بعض الحالات الأخرى – كما في كازاخستان – فلم تكن الحكومات الغربية مهتمة بأنشطتهم.

ولكن في بعض الحالات كانت الصفقات التي أبرموها متناقضة مع السياسة الغربية. فقد ساعدت أموالُ التجار في التحريض على الاستفتاء الشعبي على الاستقلال الكردي على الرغم من معارضة الولايات المتحدة التي كانت ترى أن من شأن ذلك إضعاف الجهود المبذولة في محاربة "الدولة الإسلامية".[٦٤] وفي تشاد، ساهمت أموالُ Glencore في تمويل حكومة إدريس ديبي في الوقت الذي كانت المؤسسات الخاضعة للغرب – مثل "البنك الدولي" و"صندوق النقد الدولي" – تسعى جاهدة إلى فرض العقوبات عليه. وفي روسيا، جاءت الأموال التي قدمها التجار متناقضة مع السياسة الغربية، فمكّنت Rosneft وبوتين من تخفيف آثار العقوبات الأميركية والأوروبية المفروضة عليهما.

مع إدراك السياسيين والمشرّعين الغربيين للدور الكبير الذي يلعبه تجارُ السلع في التمويل العالمي والسياسة الدولية، بدؤوا يدركون أيضاً جهلهم الكبير بما يفعله هؤلاء التجار. فعلى الرغم من السلطة المالية الهائلة التي كوّنها هؤلاء التجار، فإنّ أنشطتهم

بقيت منفلتة من أيّ قوانين ناظمة.

لقد حصلَ دفعٌ باتجاه تنظيم أكبر لأسواق العقود الآجلة بُعيد تذبذب الأسعار بين عامَي ٢٠٠٧ و٢٠١١، لكن تلك الإجراءات لم تمسّ أسواق السلع الفعلية. لم يتجاهل المشرعون تلك الثغرة الناشئة، لكنهم كانوا يفتقدون إلى السلطة القانونية اللازمة، والدعم السياسي، أو الوسائل الضرورية لفعلِ شيء ما حيال هذه الأسواق. لكن تجار السلع كانوا يعانون من ضعفٍ واضح أمام التنظيم القسري يتجلى في أحد جوانب عملهم التجاري. كانوا يعتمدون على مجموعة صغيرة من المصارف التي تزوّدهم بمبالغ ضخمة. كما كانوا يعتمدون على قدرتهم في الحصول على تلك الأموال بالدولارات الأميركية.

خاتمة

الكثير من الأسرار الدفينة



جاءت المكالمة الهاتفية التي كادت أن تأتي على Trafigura في أحد الأيام الصيفية من سنة ٢٠١٤.

لم تكن الشركة التجارية في هذا الوقت تلك الشركة الصغيرة التي بدأت بداية متواضعة فيما مضى. فإيذاناً باحتلالها مركزاً مرموقاً كواحدة من أكبر شركات السلع التجارية في العالم، كانت Trafigura قد استولت على بناء مكتبيّ كامل تجهّز طابقُه الأخير بغرف مخصصة للاجتماعات مزودة بجدران زجاجية مظللة وكراسي جلدية تؤمن لمديرها النشط كلود دوفان إطلالة رائعة على مدينة جنيف.

تأسس نجاحُ Trafigura بشكل كبير على الأموال المقدمة من مصرفٍ واحد: BNP Paribas. فمنذ بدايات السوق النفطية الفورية في سبعينيات القرن العشرين، كان هذا المصرف الفرنسي ملكَ التمويل بالنسبة إلى تجار السلع والشريانَ الحيوي لهذه الصناعة برمّتها. إذ كان المصرف يقدم مليارات الدولارات كقروضٍ قصيرة الأجل تمكن التجار من شراء وبيع النفط والمعادن والحبوب حول العالم دون الاعتماد على أموالهم الخاصة. وبالنسبة إلى دوفان، كانت العلاقة مع هذا المصرف حيوية جداً؛ فمنذ أيام Trafigura الأولى، كان المصرفُ الفرنسي المقرضَ الأكبر لها، فكانت الأموال التي يقدمها للشركة في بعض الأحيان تصل إلى نصف التمويل الذي تتلقاه. كما وقف إلى جانب Trafigura في السرّاء والضرّاء، وحتى في أصعب الأوقات التي

واجهها دوفان شخصياً عندما سُجن في ساحل العاج وسط فضيحة النفايات السامة.

لذلك عندما أجاب دوفان على الاتصال الهاتفي القادم من المصرف، ربما توقع محادثة ودية عادية. ربما توقع أن المدير التنفيذي للمصرف يتصل به للاطمئنان إلى صحته - فقد تبيّن، قبل بضعة أشهر، أن دوفان يعاني من سرطانٍ رئوي. أو ربما جهز نفسَه للمواساة؛ إذ كان المصرف يعاني من أسوأ مرحلة مرّ بها في تاريخه كله نتيجة الضغط الذي تمارسه عليه الحكومة الأميركية بتهمة خرق العقوبات.

لكن دوفان لم يكن يتوقع ما سمعه بعد ذلك. لم يكن اتصالاً اجتماعياً. كان المصرف يتصل ليُبلّغَ مديرَ Trafigura أنه سيوقف التعامل معه. كما أن المُقرضَ الفرنسي يعتزم سحبَ نحو ٢ مليار دولار من خطوطه الائتمانية المقدمة لشركة Trafigura. فقد انتهت العلاقة القائمة بينهما وتأسست على مدار عقود طويلة من التجارة السلعية حول العالم.[١]

كانت لحظة قاتمة بالنسبة إلى دوفان الذي كرس حياته كلها لشركة Trafigura. كان دوفان - المدخن الشره، والرجل الصلب والساحر والذكي - آخرَ تاجرٍ من جيل التجار الذين كانوا بمثابة ورَثة لمارك ريتش في ثمانينيات القرن العشرين الذين أوصلوا أسلوبَ ريتش التجاري إلى جميع أنحاء العالم. فقد بنى Trafigura على تلك الصورة، فانتقل بالشركة المبتدئة إلى مصاف الشركات التجارية الكبرى كشركة Vitol وشركة Glencore بقوة الإرادة والتصميم.

كانت لحظة تُنذر ببداية حقبة جديدة بالنسبة إلى تجار السلع. فمع وصولهم إلى ذروة الثروة والنفوذ حول العالم، كانت الصناعة التي امتهنوها آيلةً إلى التحول بشكل نهائي. فبعد عقود من توسيعهم لنفوذهم حول العالم في غيابٍ شبه كامل للمراقبة أو القوانين الناظمة لعملهم هذا، ظهر الآن شرطيٌّ عدائي جامحٌ في المدينة: الحكومة الأميركية.

كان مصرف BNP Paribas قد اعترف للتو بجريمة خرق العقوبات المفروضة على كوبا والسودان وإيران، ووافق على دفع نحو ٩ مليار دولار.[٢] كانت قضية بارزة شكلت صدمة قوية للنخب الفرنسية والصناعة المصرفية العالمية - المرة الأولى التي يقوم فيها المسؤولون الأميركيون بمتابعة قضية من هذا النوع ضد مصرف كبير في

بلدٍ أجنبي حليف للولايات المتحدة.

في تصريح كاسحٍ حول القضية التي رفعتها الحكومة الأميركية ضد المصرف، بيّنت الحكومة كيف نقل هذا المصرف "بمعرفة كاملة، وبطريقة متعمدة، وإرادة تامة" مليارات الدولارات عبر النظام المالي الأميركي في خرقٍ صارخ للعقوبات المفروضة. ومن بين الصفقات التجارية التي جاءت خرقاً للعقوبات كانت الدولارات الأميركية التي قدمها المصرف المذكور "إلى شركة هولندية".[٣] كانت هذه القروض مخصصة "لتمويل شراء منتجات النفط الخام المقرر تكريرها وبيعها إلى كوبا".

لم تسمِّ الحكومة الأميركية الشركة الهولندية، ولم تشر إلى أنها ارتكبت أي خطأ. لكن مجرد ذكرها في لائحة الاتهامات الموجهة إلى المصرف كان السببَ وراء المكالمة التي أجراها أحدُ المديرين التنفيذيين في المصرف مع كلود دوفان. لم تكن الشركة المجهولة خارج دائرة ضيقة من التجار، الشركة الهولندية الغامضة التي تشحن النفط إلى كوبا، سوى Trafigura.[٤]

بدأ العمل المشترك بين Trafigura ومصرف BNP Paribas في كوبا منذ التسعينيات، عندما تمكن دوفان من الدخول إلى هذا البلد في تحدٍّ للهيمنة التي تتمتع بها شركة Vitol. وافق دوفان على تمويل مخزونات النفط الخام والمنتجات المكررة المحفوظة في حاويات التخزين في محطة تكريرٍ تقع على أطراف هافانا. وقد استمرت Trafigura في عملها هذا منذ ذلك الوقت. "كنا نموّل هذه المخزونات عن طريق مصرف BNP Paribas، أما هم [الشركة النفطية التابعة للحكومة الكوبية] فيشترون النفط عندما يحتاجون إلى الأموال"، يستذكر إريك دو تيركهايم، الذي كان مديرَ التمويل في شركة Trafigura آنذاك.[٥]

ساعدت الصفقة حكومة فيديل كاسترو على الاحتفاظ بأموالها في أوقاتٍ صعبة وأمّنت بذلك لدوفان موطئ قدمٍ طالما رغب فيه في السوق الكوبية. وبالنسبة إلى Trafigura، كانت صفقة صغيرة نسبياً، إذ لم تتعدَّ الأموال المستثمرة في وقت واحد نحو ٤٠ مليون دولار.[٦] لكنّ تعاقُبَ هذه الصفقات على مدى سنوات متتالية من تعاملات Trafigura مع كوبا جعل من المبالغ المستثمرة تتجاوز ملايين الدولارات من المبيعات.

لم يكن الأميركيون مدركين لما يحصل لسنوات طويلة. كانت الولايات المتحدة قد حظرت على الشركات الأميركية التعامل مع كوبا، لكن الحكومات الأوروبية عارضت الحظر، ما سمح لعددٍ من الشركات الأوروبية بالاستثمار هناك. كانت المشكلة بالنسبة إلى BNP Paribas تتمثل في أن قروضه المقدمة لدعم تجارة Trafigura الكوبية كانت بالدولارات الأميركية، أي أنها كانت تمر عبر النظام المالي الأميركي.

بسبب معرفته بالعقوبات الأميركية، عمل المُقرض الفرنسي على إخفاء التعاملات القائمة مع كوبا. فعوضاً عن تقديم الدفعات المباشرة، أسس المصرفُ طبقاتٍ من الحسابات بهدف تمويه مصدر الصفقات، كما أوعز للمصارف المعنية الأخرى بأن "عليها ألا تذكر اسم كوبا في طلبات التحويل".[٧]

وعندما اكتشفت واشنطن الحيلة التي لجأ إليها المصرف، تحركت بقوة ضد BNP Paribas. كانت التسوية التي حصلت في سنة ٢٠١٤، وبلغت ٩ مليار دولار، واحدة من أضخم الغرامات المفروضة على مؤسسة مالية واحدة. كما أن الولايات المتحدة منعت أجزاء من المصرف من استخدام نظام الدولار الأميركي لسنة كاملة – وهي عقوبة غاية في القسوة بالنسبة إلى مصرفٍ يعمل في الأسواق المالية العالمية حيث يهيمن الدولار هيمنةً مطلقة.

بالعودة إلى مقرّ Trafigura في جنيف، فهمَ دوفان على الفور حجمَ المشكلة. كان الاتصالُ الهاتفي الذي تلقّاه من مصرف BNP Paribas تهديداً وجودياً لشركته. إذ لم يكن المصرف الفرنسي أكبرَ مموّلٍ للشركة فقط، بل كان أيضاً مثالاً تحتذي به المصارف الأوروبية التي تموّل تجارَ السلع. فإن رأت المصارف الأخرى BNP Paribas يتخلى عن Trafigura، فربما يفعلون الشيء نفسه. أخذ دوفان يتصل بمعارفه المصرفيين ويتوسل إليهم ألا يتوقفوا عن تمويل شركته.

دلّلت القضية المقدمة ضد BNP Paribas على الفلسفة المتغيرة للحكومة الأميركية حول العالم الخارجي: فمن الآن وصاعداً، سوف تعمل على مواجهة أي سلوكياتٍ تتعارض مع سياستها الخارجية – حتى لو اضطُرت إلى مهاجمة شركات كبيرة في بلدان حليفة للولايات المتحدة.

وكان سلاحُها الرئيس يتمثل في الدولار الأميركي الذي منحت أهميتُه الكبيرة

بالنسبة إلى النظام المصرفي العالمي واشنطن قوةً هائلة تمكنها من فرض إرادتها. لم يكن من مصلحة أي مصرفٍ الخروج من نظام الدولار الأميركي، كما حدث لمصرف BNP Paribas. ومن ثمّ، فإن جميع المصارف حول العالم سوف تصبح امتداداً لفرض القانون الأميركي في سعيها إلى معاقبة أي سلوكٍ يتعارض مع السياسة الأميركية.

كان إعلانُ إيريك هولدر Eric Holder– النائب العام الأميركي – عن الغرامات التي وقعت على BNP Paribas بمثابة رسالةٍ إلى الشركات حول العالم: لن تغض الولايات المتحدة نظرَها عما تفعله هذه الشركات لمجرد أنها غير أميركية. "يجب أن تكون هذه الحادثة رسالة قوية إلى أي مؤسسة – في أي مكان في العالم – تنشط في الولايات المتحدة: سوف يُرَدّ على أي أنشطة غير قانونية"، قال هولدر. "وحيثما يتم اكتشاف هذه الأنشطة، سيتم التعامل معها بأقسى العقوبات القانونية".[٨]

دلّت الحادثة على بداية نهاية الحقبة التي كان فيها تجارُ السلع يجوبون العالم ويعقدون الصفقات في البلدان الفاسدة أو مع الحكومات المارقة دون أي رادع. لم تمسّ الغرامات الضخمة المفروضة على BNP Paribas تجارَ السلع – فقد كانت حملة دوفان للمحافظة على تمويل المصارف الأخرى ناجحة، وقد أنقذت Trafigura – لكنها كانت نذيراً بالأشياء القادمة. فسرعان ما سيخضع تجارُ السلع لهيمنة الحكومة الأميركية، ما سيجعل مستقبل صناعة التجارة السلعية غامضاً إلى حدّ كبير.

على مدى سنوات طويلة، كان تجارُ السلع ينظرون إلى العقوبات وقرارات الحظر بصفتها فرصاً أكثر من كونها تهديداً. إذ لم تكن لدى البلدان التي تتعرض للحظر خيارات تجارية كثيرة، ولذلك فقد كانت الأرباح التي يحققها أولئك الذين يجدون طريقة للتعامل التجاري معها ضخمة جداً. وهذا ما مكّنَ مارك ريتش وجون ديوس من جني أرباحٍ فلكية عبر تفادي الحظر النفطي المفروض على جنوب أفريقيا العنصرية في ثمانينيات القرن العشرين.

كان ذلك ممكناً لأن قرارات الحظر لم تكن تطبّق كما يجب. ففي حال التزمت بضعُ بلدانٍ بتطبيق الحظر المفروض، كان من السهل على التجار تأسيس شركة تابعة في بلدٍ لم يلتزم بفرض العقوبات ومتابعة التعاملات التجارية عبر تلك الشركة التابعة. كما أن معظم أنشطة تجار السلع كانت تحدث في المياه الدولية التي لا تخضع لقوانين

أي بلدٍ بعينه. أضف إلى ذلك أن هذه الأنشطة التجارية كانت تتم في الزوايا المعتمة من النظام المالي العالمي، حيث يمكن للتجار استخدام شركة وهمية في جزر كيمان ثم اللجوء إلى شركة وهمية مالطية في اليوم التالي؛ وحيث يمكن للناقلات الإبحار تحت راية عدد كبير من البلدان، من بنما إلى ليبيريا أو جزر مارشال.

كان من النادر تطبيق العقوبات على مستوى عالمي. فحتى انهيار الاتحاد السوفياتي، لم يفرض "مجلس الأمن" في "الأمم المتحدة" العقوبات الاقتصادية سوى مرتين، ضد جنوب روديسيا في سنة ١٩٦٦ وضد جنوب أفريقيا في سنة ١٩٧٧. ولكن بعد أن توقفت موسكو عن معارضة اللجوء إلى العقوبات الاقتصادية في سنة ١٩٩١، فرضت "الأمم المتحدة" العقوبات أكثر من عشرين مرة، في بلدان تمتد من الصومال إلى يوغوسلافيا.[٩] لكن التحايل على العقوبات بقي سهلاً بما فيه الكفاية؛ إذ إن سويسرا – التي تعمل فيها معظم شركات السلع التجارية – لم تنضم إلى "الأمم المتحدة" حتى سنة ٢٠٠٢. وحتى عندما تحصل بعض الارتكابات من تجار السلع في سويسرا، لم يكن القضاة السويسريون يفرضون عقوبات قاسية على شركاتٍ تعدّ من أكبر دافعي الضرائب في البلاد.

لسنوات طويلة، عاش تجارُ السلع بناءً على مقولة مارك ريتش حول السير على نصل السكين – أي الاقتراب قدر الإمكان من الخطوط القانونية الحمراء واستغلال أي ثغرة يمكن لهم أن يجدوها. وإن لم يخرقوا القوانين النافذة، فقد كانوا يسخرون من روحها. فعلى سبيل المثال، استخدمت Vitol شركتَها التابعة في البحرين للتحايل على العقوبات الأوروبية المفروضة على إيران في سنة ٢٠١٢.[١٠]

وكانت الحكاية نفسها فيما يتعلق بالفساد. إذ طالما كان بناء العلاقات الوثيقة مع المسؤولين النافذين جزءاً حيوياً من أنشطة التجارة السلعية، وفي عددٍ من بلدان أفريقيا والاتحاد السوفياتي السابق والشرق الأوسط كان ذلك يعني تقديم الرّشى لهؤلاء المسؤولين.

لم يكن تجارُ السلع الوحيدين في اللجوء إلى تقديم الرّشى كوسيلة لضمان الصفقات التجارية في سبعينيات القرن العشرين. فبعد فضيحة "ووترغيت"، بدأ المسؤولون الأميركيون التحقيق في الأموال التي تقدمها الشركات للمسؤولين في أميركا وغيرها

من البلدان. وقد هزت اكتشافاتُهم المؤسسات التجارية الأميركية. إذ اعترفت ٤٠٠ شركة بتقديم مبالغَ مريبة أو مخالفة للقانون خارج الولايات المتحدة.[١١] وقد اعترفت Ashland Oil، شركة التكرير الأميركية التي تعاملت مع مارك ريتش في أيامه الأخيرة في شركة Philipp Brothers، بتقديم رشىً بآلاف الدولارات لمسؤولين أجانب، بما في ذلك الحادثة التي دفع فيها أحد مديريها التنفيذيين شخصياً "٧,٥٠٠ دولار لأحد المسؤولين" في بلد أجنبي.[١٢] كما قالت Cook Industries، وهي واحدة من الشركات التجارية التي كانت تبيع الحبوب للروس في سنة ١٩٧٢، إن بعض موظفيها "ربما تورطوا في التحايل على العقوبات المفروضة على تجارة الحبوب وأشياء أخرى مماثلة كالرّشى والتعرّض لمسؤولي الحبوب المفوّضين من الحكومة الفيدرالية".[١٣]

حتى ذلك الوقت، لم تكن الحكومة الأميركية تعتبر تقديمَ الرشى للمسؤولين الأجانب لأغراض تجارية عملاً مخالفاً للقانون. ولكن في سنة ١٩٧٧، تم تمرير "قانون الممارسات الفاسدة الأجنبية" الذي يحظر على الأفراد الأميركيين أو الشركات الأميركية تقديم الرشى في البلدان الأجنبية. وتدريجيّاً، عمل عددٌ من البلدان الأخرى على تشديد القوانين المتعلقة بالرشى.

لكن بعض البلدان الأخرى، مثل سويسرا، تباطأ جداً في التعاطي مع هذه المسألة. إذ لم يكن دفعُ الرشى للمسؤولين الأجانب مقبولاً على نطاق واسع في المجتمع التجاري فقط، بل كانت هذه الرشى تخضع للقوانين الضريبية أيضاً. ولكن في سنة ٢٠١٦ ومع إقرار التشريع الجديد، لم تعد الشركات السويسرية قادرة على المطالبة بالتعويضات الضريبية عن الرشى التي دفعتها للتجار في الخارج. "يجب ألا يتم اعتبار الرشى المدفوعة لشخصيات خاصة بمثابة نفقاتٍ مبررة لأغراض تجارية"، جاء في تشريع الحكومة السويسرية.[١٤]

كما تباطأت سويسرا أيضاً في التعاطي القانوني مع الرشى المقدمة إلى المسؤولين الحكوميين الأجانب. فقد رفعت قضية الفساد الأجنبي الأولى ضد شركة سويسرية في سنة ٢٠١١.[١٥] كما أن الغرامات المفروضة بقيت منخفضة جداً. إذ إن الغرامة القصوى التي تُفرَض على شركاتٍ يقومُ موظفوها برشوة مسؤول أجنبي لا تتعدى ٥ ملايين فرنك سويسري، إضافة إلى مصادرة الأرباح. وقد وصف "صندوق النقد

الدولي" هذه الغرامات بأنها "غير فعالة، ومتواضعة أو متهاونة".[١٦]

بفضل القوانين القديمة ورغبة بعض البلدان، مثل سويسرا، في التغاضي عن طبيعة الممارسات التجارية، تمكن عددٌ من تجار السلع من إيجاد طرقٍ للمحافظة على علاقاتهم الحيوية. فقد اعترف مارك ريتش علناً بدفع الرشى خلال عصره الذهبي. كما اعترفت Vitol بدفع الرشى لبغداد في فضيحة النفط-مقابل-الغذاء. وفي سنة ٢٠٠٦ دفعت Trafigura ٤٧٥,٠٠٠ دولار للحزب الحاكم في جامايكا، فوقعت الشركة عقداً نفطياً ضخماً. وصفت حكومة جامايكا الأموالَ المقدمة التي أفادت منها بأنها نوع من التبرّع لإحدى الحملات؛ أما Trafigura فقد قالت إنها مسألة تجارية.[١٧] ودفعت إحدى الشركات التابعة لشركة ADM ٢٢ مليون دولار عبر وسطاء إلى مسؤولين حكوميين أوكرانيين بين عامي ٢٠٠٢ و٢٠٠٨ مقابل حسوماتٍ ضريبية بقيمة ١٠٠ مليون دولار.[١٨]

كان بعض تجار Glencore يجوبون العالَم بحقائبَ مليئة بالنقود. "كنت أذهب إلى لندن وأنا أحمل ٥٠٠,٠٠٠ جنيه استرليني"، يقول بول وايلر، الذي كان أحد المديرين التنفيذيين في Glencore حتى سنة ٢٠٠٢. وقد أوقفه ضباط الجمارك مرة في مطار هيثرو بعد أن صدمهم المبلغ الذي كان يحمله في حقائبه. سألوه عما سيفعله بهذا المبلغ الضخم. وبما أنه يعرف أنه لن يستطيع الحصول على وصلٍ لما سينفق المبلغ عليه، أجاب وايلر بهدوء: "أستخدمه في المقامرة".

ومع ذلك، يقول وايلر إن كمية الفساد التي ينطوي عليها تاريخُ Glencore أقلّ مما يعتقد البعض. "لم نكن نحصل على الصفقات فقط لأننا كنا نلجأ إلى الرشى"، يقول وايلر. "ففي بعض البلدان لم يكن ذلك ممكناً. إذ لم يكن بمقدورك أن تدفع العمولات في اليابان، أو في تشيلي، ولم يكن ذلك شيئاً مألوفاً في معظم بلدان أوروبا الغربية. في أميركا الجنوبية، نعم... وفي الصين أيضاً كان هناك الكثير من الفساد".[١٩]

ولكن في سنة ٢٠١٤، عندما فرضت الولايات المتحدة غرامة كبيرة على BNP Paribas، كان العالم يشهد تغيراً ملحوظاً. فعلى مدى عقود طويلة، فرضت الولايات المتحدة إرادتَها حول العالم بواسطة قوتها العسكرية الهائلة. أما الآن، وبعد سنوات من القتال في العراق وأفغانستان، تعب الشعب الأميركي من الحروب. وتحت إدارة

الرئيس باراك أوباما Barack Obama، وجدت الولايات المتحدة طريقة جديدة لفرض إرادتها تمثلت في استخدام سلطة الدولار بمثابة سلاحٍ في النظام المالي العالمي.

تكاثرت برامجُ العقوبات كوسيلة فعالة في السياسة الخارجية الأميركية - ضد بلدانٍ معادية لأميركا، وضد أفرادٍ يتحملون، من وجهة نظر الحكومة الأميركية، المسؤولية عن الفساد والجرائم الإنسانية حول العالم. وقد كان هذا كله ممكناً بسبب الأهمية الكبيرة التي يتمتع بها الدولار الأميركي. فعندما أصبحت الولايات المتحدة الاقتصادَ الأكبر في العالم في النصف الثاني من القرن العشرين، تم تسعيرُ نسبة كبيرة من التجارة العالمية بالدولارات الأميركية - بما في ذلك غالبية السلع. ولأن على أي تعامل بالدولار الأميركي أن يمر عبر مصرفٍ أميركي، فقد اكتسبت العقوباتُ الأميركية "تأثيراً كبيراً خارج حدودنا"، تبعاً لجاك لو Jack Lew، وزير المالية الأميركي بين عامَي ٢٠١٣ و٢٠١٧.[٢٠]

لكن الولايات المتحدة ذهبت إلى أبعدَ من ذلك، فطلعت بمفهوم جديد يسمى "العقوبات الثانوية" التي تستخدم الأهمية العالمية للدولار في مراقبة العمليات التجارية التي لا تعتمد على الدولار الأميركي حتى. وكانت العقوبات الثانوية تنطوي على التهديد بمنع الوصول إلى النظام المالي الأميركي بالنسبة إلى الشركات التي تتعامل مع الكيانات الخاضعة للعقوبات، حتى في حالَ لم تكن تعاملاتها التجارية بالدولارات الأميركية. وقد جعل ذلك من الولايات المتحدة شرطياً عالمياً. فقد اعترف لو نفسُه أن هذه العقوبات الثانوية "تُعتبر، حتى من قبل حلفائنا، محاولات خارجية لفرض السياسة الخارجية الأميركية على بقية بلدان العالم".[٢١]

كانت المصارف الهدفَ الأول. إذ لم يكن BNP Paribas المصرفَ الوحيد الذي تعرض للغرامات. فقد أرغمت الولايات المتحدة مصرفَ HSBC على دفع ١,٩ مليار دولار بسبب استخدامه كوسيلة لغسيل أموال المخدرات المكسيكية؛[٢٢] كما دفع مصرف Credit Suisse ٢,٦ مليار دولار لمساعدة المواطنين الأميركيين في التهرب من الضرائب.[٢٣]

كان العالمُ يتغير بالنسبة إلى تجار السلع أيضاً. فقد خسرت Trafigura مصرفَ BNP Paribas الذي كان مموّلَها الرئيس. لكن الحادثة كانت إنذاراً شديدَ اللهجة لصناعة

التجارة السلعية بأكملها؛ إذ إنها مسألة وقت قبل أن يصبحَ التجار تحت مرمى نظر واشنطن. فطوال عقودٍ من التنصل من أي هوية سياسية، طالما سارعَ التجارُ إلى التعامل مع طيفٍ واسع من الأفراد والأنظمة المكروهة من قبل الحكومة الأميركية. ولكن مع استخدام الولايات المتحدة لهيمنتها الاقتصادية بدلاً من قوتها العسكرية لفرض سياستها الخارجية، لم تعد تتقبّل التغاضي عن التجار الذين يعملون على إضعاف هذه السياسة.

أخذت العقوباتُ الأميركية تستهدف عدداً من البلدان التي كان التجارُ ينشطون فيها بكثافة – بما في ذلك إيران وروسيا وفنزويلا. كما وضعت الولايات المتحدة عدداً من أصدقاء التجار المقرّبين على لوائح العقوبات التي كانت قد خصصتها للإرهابيين وتجار المخدرات.

فرضت واشنطن عقوباتٍ على أوليغ ديريباسكا، تاجر الألومنيوم الذي كان يذهب معه إيفان غلاسنبرغ لمتابعة مباريات كرة القدم، إذ ذكرت "اتهامات تفيد بأن ديريباسكا قد رشى موظفاً حكومياً، وأمر بقتل أحد رجال الأعمال، وكان مرتبطاً بمجموعات الجريمة المنظمة الروسية".[٢٤] (أنكرَ ديريباسكا هذه الاتهامات ورفع دعوى قضائية ضد الحكومة الأميركية). كما تعرّض دان غيرتلر – شريكُ Glencore لمدّة طويلة – لعقوبات بتهمة "عقد صفقات تعدينية ونفطية غامضة وفاسدة في جمهورية الكونغو الديموقراطية".[٢٥] (وقد أنكر غيرتلر أيضاً الاتهامات الموجهة إليه). كذلك الأمر بالنسبة إلى ديدييه كاسيميرو Didier Casimiro – المدير البلجيكي للوحدة التجارية في شركة Rosneft الذي كان لسنوات طويلة مسؤول الاتصال الرئيس بالنسبة إلى عددٍ من تجار السلع.[٢٦]

لم يكن شركاءُ الشركات التجاريين الوحيدين في مرمى النار. فقد بدا بتسارع أن الشركات التجارية قد أصبحت أهدافاً للولايات المتحدة. ففي Gunvor، فُرضَت عقوبات على غينادي تيمتشنكو Gennady Timchenko، الذي كان أحد مؤسسي الشركة، بُعيد ضمّ روسيا لشبه جزيرة القرم في سنة ٢٠١٤. فقد قالت وزارة الخارجية الأميركية، التي وصفته كواحدٍ من أعضاء "الحلقة الداخلية" للرئيس الروسي: "إن أنشطة تيمتشنكو في قطاع الطاقة مرتبطة ببوتين ارتباطاً مباشراً. يملك بوتين استثمارات

في Gunvor وربما يملك أيضاً حرية الوصول إلى أموالها أيضاً".[٢٧]

كان ذلك مفاجأة مدوية بالنسبة إلى الشركة – فقد بدا بمثابة تأكيد لجميع الشائعات التي كانت تدور لزمن طويل حول نجاحها في روسيا. فهل تمكنت Gunvor، التي تعتمد على خطوط الائتمان المصرفية بشكل كبير، من الصمود في وجه هذا الارتباط؟ خلال الساعات التي تلت فرض العقوبات، بدا وضعُ الشركة بائساً وقاتماً. لكن Gunvor لجأت إلى خدعة سحرية. فبعد ساعات على بيان وزارة المالية الأميركية، أعلنت أن تيمتشنكو قد باع حصته في الشركة – قبل يومٍ واحد من فرض العقوبات. كان مساعدو تيمتشنكو في واشنطن قد سمعوا بالعقوبات التي ستُفرض على دائرة بوتين، ولذلك فقد سارع إلى عقد صفقة يشتري بموجبها شريكُه تورنكفست أسهمَه في الشركة، تبعاً لما قاله المدير التنفيذي لشركة Gunvor.[٢٨]

في السنوات التالية للتسوية التي توصلت إليها الحكومة الأميركية مع مصرف BNP Paribas، ظهرت مجموعة من التحقيقات في الممارسات الغامضة لتجار السلع. ففي البرازيل، بدأ النواب العامون – بمساعدة "مكتب التحقيقات الفيدرالية"، ووزارة العدل الأميركية، والنائب العام السويسري – بالتحقيق في دفعات مالية قدمها عددٌ من الشركات التجارية العالمية لموظفين في شركة النفط الحكومية البرازيلية Petrobras مقابل عقودِ توريد. ادّعى النواب العامون أن Vitol وTrafigura وGlencore قد دفعت مبلغاً إجمالياً قدره ٣١ مليون دولار كرشىً لموظفي ووسطاء Petrobras بين عامي ٢٠١١ و٢٠١٤.[٢٩] وقد شهد أحدُ تجار Petrobras السابقين، الذي يحمل لقب "فيل كولينز Phil Collins"، أن Vitol قد دفعت له الرشى. "في التجارة، عندما تريد الحصول على رشوة فإنك لا تربح ١٠ دولارات على البرميل الواحد في شحنة واحدة"، قال كولينز. "إن بضعة سنتاتٍ في عمليات البيع المتواصلة، وفي كل منتجٍ، هي التي توفر هذا الربح غير الشرعي".[٣٠] وفي شهر كانون الأول/ ديسمبر، وافقت Vitol على دفع ١٦٤ مليون دولار بعد اعترافها برشوة بعض الموظفين في البرازيل والإكوادور والمكسيك. أما Trafigura فأنكرت الاتهامات، بينما قالت Glencore إنها تتعاون مع المحققين.

وفي سويسرا، تم إرغام Glencore على دفع ٩٥ مليون دولار بعد أن قام أحدُ

موظفيها برشوة المسؤولين في جمهورية الكونغو وساحل العاج لضمان بعض الصفقات النفطية – وهي الغرامة الأضخم التي يفرضها النائب العام السويسري على أي شركة تجارية.[٣١] كما بدأ النواب العامون بالتحقيق في أنشطة Glencore في إيماءة رمزية موجهة ضد أكبر شركة تجارة سلعية في العالم ووريثة إمبراطورية Philipp Brothers و Marc Rich & Co. فقد أعلنت Glencore، في تموز/ يوليو ٢٠١٨، أنها تلقت مذكرة استدعاء من وزارة العدل الأميركية في سياق تحقيق حول الفساد وغسيل الأموال. وقد غطت التحقيقات ١١ سنة من أنشطة الشركة في مناجم الفحم والكوبالت التي تمتلكها في جمهورية الكونغو الديموقراطية، بالإضافة إلى صفقاتها النفطية في نيجيريا وفنزويلا.[٣٢] وبعد ذلك بسنة واحدة، أعلن "مكتب الاحتيال" البريطاني أنه يقوم هو أيضاً بالتحقيق في "رشىً مشتبهة" في شركة Glencore[٣٣]. وفي سنة ٢٠٢٠، فعل النائب العام السويسري الأمر نفسه.[٣٤]

ألقت مغامرة غلاسنبرغ في الكونغو – التي بدت فيما مضى أشبه بضربة إبداعية خيالية – ظلالاً قاتمة على مستقبل شركته. هبطت أسعارُ أسهم Glencore، ما خفّض قيمة الشركة بمليارات الدولارات وأودى بثروات تجارها الكبار.[٣٥] وقد أعلن غلاسنبرغ، بعد أن واجه وابلاً من الأسئلة التي وجهها المستثمرون حول مستقبله الشخصي ومستقبل شركته، عن نيّته القريبة بالتخلي عن منصب المدير التنفيذي للشركة.[٣٦]

لم يفسر المسؤولون الأميركيون سببَ اهتمامهم الخاص بتجار السلع، لكنّ التجارَ أنفسهم كانوا على يقينٍ أنهم مستهدفون من قبل واشنطن. فكما غيرت قضية BNP Paribas في سنة ٢٠١٤ سلوكَ الصناعة المصرفية العالمية، بدت الولايات المتحدة مصرّة على تحديد معايير السلوك المقبول بالنسبة إلى تجار السلع العالميين.

لخّص جيريمي واير – الذي خلف كلود دوفان كمدير تنفيذي لشركة Trafigura – الشعورَ الذي ولّده استهداف واشنطن الجديد: "لقد وُضعت هذه الصناعة – كما حصل بالنسبة إلى الصناعة المصرفية – تحت المجهر".[٣٧]

روى هذا الكتاب قصة صعود تجار السلع، الذي لم ينتبه إليه أحد، ووصولهم إلى قمة السلطة العالمية. فقد ساهم تجارُ السلع، بصمت وهدوء، في تحرير السوق

النفطية العالمية من قبضة "الأخوات السبع"، وأعادوا تشكيل المشهد الاقتصادي الروسي وبقية البلدان التي كانت تنضوي تحت الاتحاد السوفياتي السابق، كما تمكين الحكومات الغنية بالموارد من الكونغو إلى العراق.

لكن يبدو أن هذه الصناعة تتعرض للهجوم من كل جانب. فالتحقيقات المتعلقة بالفساد ليست الوحيدة التي تساهم في تقديم هذه الصورة القاتمة. فبعد الازدهار الذي حصل في العقد الأول من هذا القرن، زادت أرباحُ تجار السلع. ولا تزال هذه الصناعة قادرة على تحقيق أرباح كبيرة – فقد حقق بعض التجار أرباحاً خيالية مع انخفاض أسعار النفط في سنة ٢٠٢٠ – ولكن يبدو من الواضح أن أي زيادة إضافية في الأرباح لم تعد ممكنة الآن.

وهذا لأن محرك الازدهار الاقتصادي العظيم آخذٌ في التباطؤ. إذ إن الاقتصاد الصيني، الذي كان ينمو بنسبة تتجاوز ١٤% في سنة ٢٠٠٧، قد تباطأ حتى وصل إلى ٦% حتى قبل أن يعمل وباء الكورونا على إيقاف نموه. ونتيجة لذلك، هبطت أسعارُ السلع إلى مستوياتٍ أدنى من تلك التي بلغتها بين عامي ٢٠٠٧ و٢٠١١. كما انخفضت أرباحُ صناعة التجارة السلعية إلى مستواها الأدنى.

لكن التباطؤ الاقتصادي في الصين لا يعدو كونه واحداً من الأسباب التي أدت إلى توقف نمو أرباح تجار السلع. إذ إن هذه الشركات التجارية تعاني من مشكلات بنيويةٍ كبيرة وعميقة.

تتمثل المشكلة الأولى في دمَقرطة المعلومات. فعلى مدى عقود، كانت شركات التجارة السلعية تتمتع بقدر هائل من المعلومات منحها ميزة تتفوق بها على بقية الأسواق. فقد وفرت لهم شبكة المكاتب الكبيرة حول العالم معلوماتٍ متواصلة وطازجة حول الأنشطة الاقتصادية، والعرض والطلب على السلع، بالإضافة إلى كمية كبيرة من المعطيات الأخرى. فإن أضرب العمالُ في أحد مناجم النحاس الكبيرة في تشيلي أو بدأ حقلٌ نفطي إنتاجه في نيجيريا، فإن التجار سيكونون أول من يعرف بذلك. وفي الكثير من الحالات، كانوا يبنون شبكات الاتصال الخاصة بهم في الوقت الذي كانت فيه الاتصالات البعيدة بحاجة إلى حجزٍ مسبق. وكانوا في غالب الأحيان يمتلكون معلوماتٍ تفوق المعلومات التي تملكها معظم الحكومات. "كانت

CIA تطلب منا المساعدة"، يستذكر ديفيد تيندلر، الذي كان يدير Philipp Brothers بين عامي ١٩٧٥ و١٩٨٤. "كانوا يزوروننا: 'حدثونا عن الاقتصاد، حدثونا عما ترونه...'، كانوا يشعرون أننا مصدر للمعلومات المتعلقة بالبلدان الأخرى".[٣٨]

كانت المعلومات المصدرَ الأكثر أهمية. وكان التجار يسيطرون عليها. فحتى أبسط المعلومات، مثل السعر الدقيق لكل سلعة من السلع، لم تكن متوافرة للجميع. ففي ثمانينيات وتسعينيات القرن العشرين، كان بمقدور تاجر معادن أن يذهب إلى زامبيا أو البيرو أو منغوليا ويشتري شحنة من النحاس بالسعر السائد قبل أسبوع، ما يحقق له أرباحاً مباشرة. وقبل إطلاق العقود الآجلة في لندن، كانت الشركة البريطانية التابعة لشركة Exxon تبيع النفط الذي تستخرجه من بحر الشمال بناء على الأسعار المحددة في اليوم السابق.[٣٩] فإن كانت الأسعار تشهد ارتفاعاً، كان بمقدور التجار شراء النفط من Exxon بأرباح شبه مؤكدة.

بدأ هذا الوضع يتغير في ثمانينيات القرن العشرين، مع وصول التقنيات الجديدة التي سمحت بنشر وتوزيع الأنباء والمعطيات مباشرةً. ومن باب المفارقة أن هذا التطور قد نجمَ عن واحدة من أكبر الصفقات التي أُبرمَت في صناعة التجارة السلعية: اندماج Philipp Brothers وSalomon Brothers. فعندما توحّدت هاتان الشركتان، سرّحت بعض العاملين فيهما. وكان من بين أولئك مايكل بلومبرغ Michael Bloomberg الذي كان مديراً تنفيذياً في شركة Salomon. ترك بلومبرغ الشركة وبحوزته ١٠ ملايين دولارات واستخدم هذا المبلغ في بناء شركة معطيات ستعتمد عليها فيما بعد جميعُ الشركات التجارية في العالم، كما ستودي بميزة احتكار المعلومات التي كان يتمتع بها تجارُ السلع.[٤٠]

مع تزايد سرعة ووفرة المعلومات نتيجة انتشار الإنترنت، أخذت الميزات التي كان التجار يتمتعون بها تتلاشى تدريجيّاً. ففي مطلع العقد الأول من الألفية الثالثة، كانت الشركات التجارية لا تزال تملك الكثير من المعلومات التي لم تكن متوافرة للتجار غير الفعليين عن الشحنات النفطية حول العالم – وهو شيء مهم في تحديد أماكن النقص أو الوفرة الزائدة. لكن هذه الميزة أخذت تتلاشى مع توافر صور الأقمار الصناعية على نطاق واسع، ما أدى إلى نشوء عدد من الشركات التي تتتبع الناقلات وبيع المعلومات.

إن دمَقرطة المعلومات تعني أنه لم يعد من السهل تحقيق الأرباح من نقل السلع حول العالم. فقد أصبح النموذج التجاري التقليدي الذي اتبعه تجارُ السلع، والذي يتمثل في تحديد التغيرات السوقية واستغلالها قبل الآخرين، بائداً في عصرٍ يمتلك فيه جميع المشاركين في السوق المعلومات نفسها. وبالطبع، يمكن للصدمات المفاجئة الناجمة عن العرض والطلب أن تسبب تقلباتٍ كبيرة في الأسعار يمكن للتجار الإفادة منها في حال تمتعهم بوجود كبير في السوق. لكنه نموذج تجاري متغير يعتمد على حربٍ، أو انقلاب فاشل، أو إضراب في المناجم، أو وباءٍ ما.

أما التحدي الثاني الذي يواجه ربحية تجار السلع فيأتي من التحول العكسي الذي طرأ على واحدة من النزعات التي درّت عليهم أرباحاً كبيرة على مدى ثلاثة أرباع قرن: لَبرَلة التجارة العالمية. فمن اتفاقية التجارة الحرة الحديثة الأولى، "الاتفاقية العامة حول التعريفات والتجارة" في سنة ١٩٤٧، إلى انضمام الصين إلى "منظمة التجارة العالمية" في سنة ٢٠٠١، كانت النزعة السائدة بعد الحرب العالمية الثانية تميل على الحدود المفتوحة، والتجارة السلسة، والعولمة. وبالنسبة إلى شركات التجارة السلعية، كان ذلك يعني نمواً في التجارة والأسواق العالمية اللتين أصبحتا مرتبطتين ارتباطاً وثيقاً وسهلاً: ففي سوق عالمية حقة، يمكن للتاجر أن يبيع النحاسَ التشيلي للصين أو ألمانيا، ولذلك يمكنه توجيهه إلى حيث تكون الأسعار أفضل. أما الدعم الأخير للتجار فقد جاء في سنة ٢٠١٥، عندما أنهت الولايات المتحدة حظر التصدير المفروض على النفط الخام الأميركي، ما فتح قناة أخرى أمام السوق النفطية العالمية.

ولكن منذ ذلك الوقت، أخذ طابعُ العصر يميل إلى مناوئة العولمة والتجارة الحرة. فقد انتُخب دونالد ترامب للرئاسة الأميركية في سنة ٢٠١٦ بناءً على سياسة واضحة تقوم على معارضة التجارة الحرة. وقد أوفى بوعده، فمزّق اتفاقيات التجارة الحرة وشنّ حرباً تجارية على الصين، ما أدى إلى تعريفات جديدة على كل شيء من الفولاذ إلى فول الصويا. وقد عملت هذه التعريفات الجديدة على إعادة توجيه التدفقات التجارية: فعلى سبيل المثال، استُبدلت بالصادرات الأميركية من فول الصويا إلى الصين – التي وصلت قيمتُها سابقاً إلى ١٢ مليار دولار سنوياً – الصادرات البرازيلية لمدة

سنتين. وقد تضرر بعضُ التجار من هذه التغيرات، في حين أفاد منها البعض الآخر. لكن المقلق في الأمر هو الآثار التي يمكن للحروب التجارية أن تخلّفها على حجم التجارة العالمية: فكما أفاد التجارُ من العقود التي شهدت توسعاً تجارياً عالمياً، فمن المحتمل أن يتضرّروا من تحول هذه النزعة.

إن التشظي الحاصل في التجارة العالمية يتجاوز السياسة التجارية الأميركية. فقد أصبح المستهلكون يهتمون أكثر فأكثر بتتبّع مصادر المنتجات وأخلاقياتها - سواء كان ذلك يعني قالب الشوكولا المصنّع تبعاً لمبادئ "التجارة العادلة" أو مصدر المعادن المستخدمة في هواتفهم النقالة. وهذا يعني أنهم لن يشتروا جميع أنواع الكوكا أو الكوبالت بدون تمييز. إذ عليهم أن يعرفوا بالضبط المصدر الذي جاءت منه المواد الخام المستعملة في إنتاج هذه السلع. وينتج عن ذلك مزيدٌ من التشظي في السوق مما يقيد حرية التجار في شراء السلع من أي مكان كان وبيعها لأيٍّ كان.

أما التحدي الثالث الذي يواجه التجار ويمسّ تجارتهم في الصميم فيتمثل في التغير المناخي. تأتي معظم أرباح هذه الصناعة من الاتّجار بالوقود الأحفوري، مثل النفط والغاز والفحم. فإذا كانت Big Oil وBig Coal مسؤولتين عن تلوث الكوكب، فإن التجار هم أداتهما العملية في ذلك، إذ يشحنون منتجات هذه الشركات إلى الأسواق العالمية.

إن التوجه العالمي المتزايد ضد استهلاك النفط والفحم سيؤثر في عمل التجار تأثيراً كبيراً. ففي Glencore، يشكل الفحم المصدرَ الأكبر للأرباح التي تحققها الشركة. فالشركة ليست تاجرَ الفحم الأكبر فقط، لكنها أكبر مالكٍ لمناجم الفحم أيضاً. كما أن Vitol وMercuria وGunvor وTrafigura تعتمد بشكل رئيس على التجارة النفطية في تحقيق أرباحها الأساسية.

يعتقد كثير من المحللين الاقتصاديين - وبعض التجار أيضاً - أن الطلب على النفط سيتلاشى في سنة ٢٠٣٠، إن لم يكن قبل ذلك. "ربما تنتهي تجارتُنا خلال السنوات العشر القادمة لأن الطلب على النفط سيبدأ بالتلاشي - بين عامي ٢٠٢٨ و٢٠٢٩ كما نعتقد"، قال إيان تايلر. "سوف يتزايد استخدام الطاقة المتجددة وسوف تحتل السيارات الكهربائية جزءاً واسعاً من السوق".[٤١]

يجب ألا يشكل التغير المناخي قصة سلبية بالنسبة إلى تجار السلع. إذ إن التحولَ إلى السيارات الكهربائية، على سبيل المثال، سيؤدي إلى توسع كبير في أسواق الكوبالت والليثيوم والنيكل المستخدمة في صناعة البطاريات. ومن المرجح أيضاً أن يجعلَ من سوق الكهرباء شيئاً مفيداً للتجار. ومع ذلك، من الصعب التوقع بقدرة هذه الأسواق على تحصيل المليارات من الدولارات التي يحققها تجار السلع اليوم من التجارة النفطية.

وأخيراً، أصبح التجارُ ضحايا للنجاحات التي حققوها. فقد عمل خروجُ الصناعة المبدئي من الظلال، والذي تجسد في "الطرح العام الأولي" لشركة Glencore، على تعرية الأرباح الضخمة التي يجنيها التجار. لم يكن صنّاع السياسة الأميركيون وضباط الشرطة الوحيدين الذين فُجعوا لبعض أنشطة تجار السلع. فقد بدأ زبائنُ هؤلاء التجار – منتجو ومستهلكو الموارد الطبيعية – يدركون ضخامة الأرباح التي يجنونها، وعلى حسابهم في بعض الحالات.

ونتيجة لذلك، صار عددٌ منهم أكثر حرصاً في عمليات شراء السلع وبيعها. كما بدأت الشركات الحكومية التي تملكها الحكومات الغنية بالنفط بتأسيس عملياتها التجارية الداخلية – إن لم يكن بهدف التنافس المباشر مع شركات مثل Vitol، فعلى الأقل لضمان قدرتها على بيع نفطها الخاص بأربح الطرق الممكنة.

ومن بين المنتجين النفطيين الذين بدؤوا بتأسيس عملياتهم التجارية Aramco السعودية و"شركة النفط الوطنية" في أبو ظبي، وهما شركتان حكوميتان تمتلكان على مواردَ نفطيةٍ ضخمة في الشرق الأوسط؛ بالإضافة إلى Rosneft الروسية وSocar الأذربيجانية التي اشترت في سنة ٢٠١٥ ما تبقى من التجارة النفطية التابعة لشركة Philipp Brothers[٤٢]. وليس المنتجون الحكوميون الوحيدين في الدخول إلى عالم التجارة؛ فهناك ExxonMobil، أكبر شركة نفطية، وكذلك شركات التعدين من أمثال Anglo American. ويشكل هذا تحدياً بالنسبة إلى التجار. فمع دخول المزيد من منتجي النفط إلى العالم التجاري، يخسر تجارُ السلع جزءاً كبيراً من السوق. إنه بمثابة انعكاسٍ للنزعة التي سادت منذ أن فقدت "الأخوات السبع" السيطرة على السوق النفطية في سبعينيات القرن الماضي.

أما الخطرُ الأكبر فيأتي من زبون التجار الأكبر: الصين. فخلال العقدين الأخيرين، كانت أرباحُ التجارة السلعية تأتي من الشهية الصينية للمواد الأولية. ولكن على غرار بقية صناعة الموارد، استفاقت الحكومة الصينية على الأرباح الهائلة الناجمة عن صناعة التجارة السلعية. فبينما تبقى الصين سوقاً ضخمة ومهمّة بالنسبة إلى شركات السلع التجارية، فإن بكين تسعى باضطراد إلى بناء قدراتها الخاصة في التجارة السلعية. ويتجلى المثال الأوضح في المجال الزراعي: فقد أنفقت Cofco – وكالة التجارة الزراعية التابعة للحكومة الصينية – ٤ مليارات دولار منذ سنة ٢٠١٤ في تأسيس ذراع للتجارة الغذائية الدولية. وفي مجال المعادن، اشترت الشركات الصينية بضع شركات تجارية متوسطة الحجم في السنوات الأخيرة، بما فيها التجارة المعدنية التابعة لشركة Louis Dreyfus. وفي مجال النفط، تقوم شركات تجارية مثل Unipec وChinaOil وZhuhai Zhenrong بالتعامل مع حصة كبيرة من الواردات الصينية الضرورية.

بالنسبة إلى شركات مثل Glencore وVitol، تشكل الشركات التجارية الصينية تهديداً مضاعفاً. إذ لا يقتصر وجودُها على تقليل إمكانية بيع السلع إلى الصين، ولكن أيضاً إن كان هناك أحد قادر على تحدّي المشرعين الأميركيين والضغط الاجتماعي الغربي فهم الصينيون، وذلك لعدم حاجتهم الماسة – على النقيض من الشركات التجارية الأخرى – إلى استخدام النظام المصرفي العالمي والأسواق المالية الأميركية. فمع ارتفاع وتيرة العقوبات الأميركية واضطرار تجار السلع الغربيين إلى الابتعاد عن بعض الأسواق، حصدت الشركات التجارية الصينية فوائدَ كبيرة.

ففي إيران، على سبيل المثال، اضطُرّ التجار الغربيون إلى إيقاف جميع الأعمال التجارية نتيجة تشديد الولايات المتحدة للعقوبات. لكن Zhuhai Zhenrong – الشركة التجارية الصينية التي تأسست في أواسط التسعينيات وترتبط بالجيش – تمكنت من الاستمرار في شراء السلع من إيران. كان مديرُها المشاكس، يانغ كنغلونغ Yang Qinglong، الذي توفي في سنة ٢٠١٤، نسخة صينية عن مارك ريتش أو جون ديوس؛ فكان تاجراً نشيطاً اشتهر بحسن الضيافة وكان يحمل لقبَ "يانغ المجنون". فقد حوّلَ شركة Zhuhai Zhenrong إلى أكبر تاجرٍ للنفط الخام الإيراني في العالم، إذ وصلت

وارداتها في إحدى المرات إلى سدس كمية النفط التي اشترتها الصين من الخارج.[٤٣] وقد تمكنت هذه الشركة، التي لا تملك أي أصولٍ في الولايات المتحدة ولا تحتاج إلى استخدام النظام المالي الأميركي، من تجاهل التهديد بالعقوبات الأميركية. فقد فرضت واشنطن العقوبات مرتين على هذه الشركة: أولاً، في عهد إدارة أوباما في سنة ٢٠١٢ لبيعها الغازولين إلى طهران، ثم في سنة ٢٠١٩ في عهد إدارة ترامب لشرائها النفط الإيراني الخام.[٤٤] لكن ذلك لم يشكّل إزعاجاً كبيراً للشركة الصينية.

"بصراحة، الصينيون مستعدون للمجازفة أكثر منا"، قال إيان تايلر.[٤٥]

ولكن إن كان البعضُ قد فكر أن تجارَ السلع سيُحرون بصمت صوب الشمس الغاربة، أو أن العالمَ سيستعيض عنهم بطريقة أو أخرى، فقد كانوا مخطئين جداً. ربما يكون هناك ضغط على النموذج التجاري الذي تبنّاه تجارُ السلع خلال نصف القرن الماضي، لكن المكانة التي يحتلونها في قلب تجارة الموارد الطبيعية العالمية تعني أنهم سيبقون دوماً أداة مهمة للاقتصاد العالمي.

وقدمت أحداث سنة ٢٠٢٠ دليلاً دامغاً على ذلك. فمع انتشار فيروس الكورونا حول العالم، ما أدى إلى أعمق أزمة واجهت الاقتصاد العالمي منذ "الكساد الكبير" في ثلاثينيات القرن الماضي، تحرّك تجارُ السلع. وكما فعلوا مرات كثيرة من قبل، فقد دخلوا بصفتهم الملجأ الأخير للسوق. لكن هذه السوق كانت بحاجة إلى مشترين على نطاقٍ غير مسبوق. وقد كان ذلك بمثابة دعوة إلى حمل السلاح بالنسبة إلى تجار السلع؛ إذ لم يكن بمقدور أيٍّ من منافسيهم أو منتقديهم مجاراتهم في تسخير مليارات الدولارات بسرعة البرق.

كان لا يزال الكثيرون في الغرب مستهترين بالتهديد الذي يشكله فيروس الكورونا حتى أثناء انتشاره خارج حدود الصين إلى كوريا الجنوبية وإيران وإيطاليا في سنة ٢٠٢٠. لكن التجارَ في مقرّ Glencore في بار لم يكونوا مرتاحين لتأثير ذلك على الاقتصاد العالمي. كان موظفو الشركة في الصين يبعثون الرسائل حول خطورة الفيروس الجديد منذ أسابيع. وقد بدا مع مواجهة البلدان الأخرى للخطر نفسه أن عليهم أن يتخذوا الإجراءات نفسها التي اتخذتها الصين وإغلاق قطاعات اقتصادية كبيرة وتوجيه المواطنين بالعزوف عن السفر. وكان ذلك يعني شيئاً واحداً هو أن

الطلب على النفط – هذه السلعة التي غذّت الحركة المتسارعة للجنس البشري خلال القرن السابق – سوف ينخفض بشكل درامي. ولذلك فإن تفادي أي هبوط حاد في الأسعار يتمثل في تقليص الإنتاج كثيراً.

لكن Glencore كانت تعرف أيضاً أن أي تقليصٍ منسقٍ للإنتاج لن يكون ممكناً. كانت الشركة تعتمد على شبكة من العلاقات المهمة في موسكو منذ أيام مارك ريتش، والآن – مرة أخرى – كان عليهم اللجوء إلى شبكة العلاقات هذه. فبصفتها شريكاً في OPEC، سيكون على روسيا المشاركة في أي تقليص إنتاجي. لكن أصدقاء Glencore أخبروها أن موسكو تعارض بشدة فكرة تقليص الإنتاج.[٤٦]

بدأت الشركة تحضّر نفسَها لعالم غارق في النفط. فقد أخذ تجارُها في سنغافورة يتواصلون مع السماسرة لاستئجار السفن بغرض تخزين كميات ضخمة من النفط الخام الفائض. كان ذلك تكراراً لما فعله آندي هول قبل ثلاثة عقود. لكن الفرق الآن هو أن الكميات أكثر ضخامة. ففي شهر آذار/ مارس، استأجرت Glencore ناقلة النفط الأكبر في العالم، Europe، القادرة على تخزين ٣,٢ مليون برميل تحت سطحها الذي يزيد طوله عن طول برج إيفل.

ولكن حتى Glencore لم تتنبأ بحجم الانهيار القادم. ففي أواسط شهر آذار/ مارس، دفعَ العنادُ بروسيا إلى حرب أسعارٍ مع المملكة العربية السعودية. فعوضاً عن تقليص الإنتاج، قامت الرياض بزيادة الإنتاجية النفطية. وفي الوقت نفسه بدأت معظم بلدان العالم بفرض إجراءات إغلاق قاسية في محاولة للسيطرة على فيروس كورونا. وقد ولّدَ حجزُ ملايين البشر في بيوتهم أثراً بالغاً. فقد توقف الطلب على النفط. ففي الحالات العادية، يمكن للركود الحاد أن يؤدي إلى خفض الطلب العالمي على النفط إلى ٤٪. أما الآن، ومع توقف حركة الطيران وإغلاق المصانع ومراكز المدن التجارية، فقد هبط الطلب إلى نحو ٣٠٪.

بالنسبة إلى السوق النفطية، كانت لحظة كارثية. إذ لم يقتصر الأمر على هبوط أسعار النفط. فقد كانت حاويات التخزين ممتلئة بشكل كامل، ما جعل المنتجين يتخوفون من اضطرارهم إلى إغلاق منشآتهم لغياب الأمكنة اللازمة لتخزين النفط. شعرت الشركات النفطية باليأس. "سوف تختفي هذه الصناعة، على غرار صناعة

الفحم"، حذّرَ سكوت شيفيلد Scott Sheffield – المدير التنفيذي لإحدى الشركات الأميركية المنتجة للنفط الطَّفلي.[٤٧]

من نحو ٦٠ دولاراً للبرميل قبل انتشار الفيروس، هبط سعرُ البرميل إلى أقل من ٣٠ دولاراً، ثم إلى أقل من ٢٠ دولاراً. ثم، لبضع ساعات في شهر نيسان/ أبريل، صارت السلعةُ التي انتزعها ثيودور وايزر من الاتحاد السوفياتي، وكان مارك ريتش يشتريها ويبيعها وسط الحروب وعمليات الحظر، واحتلت مكانة دفعت إلى تسميتها بـ"الذهب الأسود"، عديمةَ القيمة بالمعنى الحرفي. فقد أصبحت بعض المناطق من العالم – مثل تكساس، التي تشكل قلب الثورة النفطية الطَّفلية في الولايات المتحدة – تعوم في بحر من النفط الذي لا يمكن تصريفه. ولمدة قصيرة من الزمن، هبطت أسعارُ النفط إلى دون الصفر.

هنا تدخّل تجارُ السلع. فكما فعل آندي هول في سنة ١٩٩٠، قاموا بشراء النفط وتخزينه، معتمدين في ذلك على سوق العقود الآجلة لضمان الأرباح. أخذ تجارُ Glencore، المسلحون بمجموعة كبيرة من الناقلات الضخمة العائمة، بشراء النفط من شركات النفط الأميركية اليائسة، من حقول "باكن" النفطية في شمال داكوتا إلى الحوض "البرميّ" في تكساس ونيو مكسيكو. ومن آبار النفط الطَّفلي، شحنت Glencore كميات من النفط الخام بواسطة خطوط الأنابيب إلى الناقلات الراسية بالقرب من شاطئ خليج المكسيك؛ ومن هناك إلى ناقلة ضخمة تحمل اسم New Comfort أبحرت إلى مالاكا المحاذية لشواطئ سنغافورة. وهناك أفرغت شحنة النفط الأميركي في مخازن الناقلة العملاقة Europe.

ثم بقيت Europe راسية في مكانها. عندما كانت Glencore تشتري من منتجي النفط الطَّفلي في حقول "باكن" والحوض "البرميّ"، كانت كلفة البرميل الذي تشتريه نحو ١٠ دولارات. لكن وضع السوق كان استثنائياً، إذ بلغ سعرُ البرميل الواحد تبعاً للعقود الآجلة لمدة لا تتجاوز ثلاثة أشهر ثلاثة أضعاف ذلك السعر. وكان كلُّ ما على Glencore أن تفعله هو شراء النفط وتخزينه ومن ثم بيع العقود الآجلة لكي تضاعف أموالها ثلاث مرات. فحتى بعد حساب كلفة استئجار الناقلات وتمويل مشترياتها النفطية، كانت هذه الشركة التجارية تحقق عوائدَ تصل إلى ٥٠ – ١٠٠% من هذه

الصفقات.[٤٨] وانتظرت Europe في مرساها، حيث تحولت مخازنها الضخمة إلى جزيرة مؤقتة تقبع في مضيق "مالاكا"، وإلى آلة تدرّ المالَ على Glencore.

ثم، مع تعافي الطلب على النفط، بدأت Glencore بتفعيل التجارة النفطية. نجحت البلدانُ الآسيوية في الحد من موجة الوباء أكثر من البلدان الأوروبية، وأخذت اقتصاداتها تنعش السوق النفطية. كانت Europe راسية في المكان المناسب. ففي بداية شهر حزيران/ يونيو، تم تفريغ مليون برميل من حمولتها في ناقلة أخرى أُرسلت إلى ميناء "أونسان" في كوريا الجنوبية، حيث تقع واحدة من أضخم محطات التكرير في العالم.

بالنسبة إلى الشركات المنتجة، كان النفط بلا أي قيمة. أما بالنسبة إلى Glencore والتجار الآخرين، فقد شكلَ جائزة مربحة. كان العالمُ الذي يشهد انهياراً في الطلب على النفط بحاجة ماسة إلى تجار السلع المستعدين دوماً للشراء، بغض النظر عن قسوة الظروف السائدة. وقد اشتروا واشتروا، وضمنوا أرباحاً مهولة من خلال بيع العقود الآجلة بأسعارٍ أعلى بكثير. فخلال بضعة أشهر فقط، تم تخزين نحو مليار برميل من النفط الفائض كما تم تخزين المنتجات المكررة حول العالم من قبل التجار في أغلب الحالات.[٤٩] كانت تجارة جسورة دفعت دونالد ترامب إلى الإتيان على ذكرها. "هناك كميات كبيرة من النفط في جميع أرجاء المحيط الآن. فالناقلات مليئة... إنهم يخزنون النفط هناك – يرسلون الناقلات إلى عرض المحيط حيث تنتظر لفترات طويلة"، قال الرئيس الأميركي. "لم يسبق أن رأينا شيئاً كهذا من قبل".[٥٠]

عندما انقشع الغبار، تبينَ أن تلك المرحلة العصيبة كانت واحدة من أكثر الحقب ربحيةً في تاريخ التجارة النفطية. فقد حققت Glencore أرباحاً وصلت إلى ١,٣ مليار دولار من تجارة الطاقة في الأشهر الستة الأولى من سنة ٢٠٢٠ – وهو أداء قياسي لتجارها النفطيين.[٥١] كما حققت كل من Trafigura و Mercuria أرباحاً قياسية أيضاً.[٥٢]

لكن هذا الفصل كان أكثر من مجرد فرصة للربح. فقد كان تذكيراً بأن تجارَ السلع، على الرغم من جميع التحديات التي يمكن أن تواجههم خلال السنوات والعقود القادمة، لا يزالون يلعبون دوراً أساسياً في الاقتصاد الحديث. فبقدر ما يعبّر بعض السياسيين في الغرب عن استيائهم من تدخلات التجار السياسية في المناطق الشائكة

من العالم، إلا أنهم لا يزالون يعتمدون على قدرتهم في شراء الموارد الطبيعية حول العالم وبيعها وتخزينها.

يبقى النفطُ واحداً من أدوات السلطة الرئيسة في العالم. ويبقى التجارُ أسيادَ السوق النفطية. فمن دون قدرتهم على التدخل وشراء النفط الفائض عن العالم، لما كان هناك أيُّ مشترينَ لمليار برميل من النفط. وفي الوقت الذي نكتب فيه هذا الكتاب، لا تزال احتمالات تعافي الصناعة النفطية العالمية من هبوط الأسعار الناجم عن الوباء غامضة ومبهمة. ولكن ليس هناك أدنى شك أنه لولا قدرة التجار على شراء وتخزين كميات ضخمة من النفط في أحلك الظروف، لكان المزيد من الشركات النفطية في تكساس قد واجهت الإفلاس، ولكان المزيدُ من العمال قد خسروا وظائفهم، ولكانت ميزانيات حكومات نيجيريا وأنغولا والعراق قد عانت من اقتطاعات أكبر.

ربما تكون صناعة تجار السلع في مرمى النار كما لم يحدث من قبل، لكن أحداث سنة ٢٠٢٠ بيّنت أنهم لا يزالون لاعبين أقوياء في الاقتصاد العالمي.

لكن إن بقيَ التجارُ قوة هامة في السنوات القادمة، فلن تكون هذه القوة مكونة من الأفراد الذين هيمنوا على صفحات هذا الكتاب. إذ إن الكثير من الشخصيات المذكورة في قصتنا هذه لم يعد نشطاً في عالم التجارة السلعية. فقد توفي مارك ريتش في سنة ٢٠١٣، وتوفي كلود دوفان في سنة ٢٠١٥، كما توفي إيان تايلر في سنة ٢٠٢٠. تقاعد جون ديوس ولجأ إلى قاعدته في برمودا، ويتمتع آندي هول بمجموعته الفنية. وحتى إيفان غلاسنبرغ، التاجر الأكثر عناداً وطموحاً بينهم، أعلن عن عزمه على التقاعد في سنة ٢٠٢١. هناك القليل من الباقين في صناعة التجارة السلعية الذين لا يشعرون برياح التغيير القادم.

لا يتعلق الأمرُ فقط ببضعة أفرادٍ مهدوا الطريقَ أمام جيل جديد من التجار، بل بفلسفة تجارية كاملة تواجه خطرَ الانقراض. فمن المحتمل ألا يكون بمقدور تجار السلع الآن الاقتراب في عملهم من الخط الفاصل بين ما هو قانوني أو مقبول وما يعتبر غيرَ قانونيٍ أو مقبول، أو الاتّجار بالسلع الملوثة للبيئة، أو تشكيل مجالس إدارة مكونة حصرياً من رجالٍ بيض.

إن المصارف الأوروبية هي الأكثر عدوانية في فرض النظام الجديد، وذلك نتيجة تخوّفها من تكرار حادثة مصرف BNP Paribas. إن توقف المزيد من المصارف، التي عانت من خسارات كبيرة، عن تمويل تجار السلع بشكل كامل قد أضفى أهمية كبرى على أصوات المصارف التي لا تزال تعمل على تمويلهم. ولذلك لم يبقَ للتجار، الذين يعتمدون على تمويل هذه المصارف، خيارٌ سوى الالتزام بالقوانين الموضوعة. فقد أعلنت الكثير من الشركات التجارية عزمَها على التوقف عن استخدام العملاء والأطراف الثالثة التي أصبحت مرتبطة بدفع الرّشى. لكن المصارف ليست الوحيدة التي تعمل على فرض ثقافة جديدة؛ فقد تحرك العالمُ كله من أجل تحقيق ذلك.

"الأمر لا يقتصر على المصارف والمشرّعين"، تقول موريل شواب Muriel Schwab – المديرة المالية لشركة Gunvor. "فقد بدأ المجتمع يمارس ضغوطاً كبيرة فيما يخص الاستدامة، والتغير المناخي، والأساليب الأخلاقية التي يجب أن تحكمَ هذه التجارة".[٥٣]

فحتى فيما يتعلق بالتنوّع الجنساني، حيث تمثل التجارة السلعية القطاعَ الأكثر تخلفاً في العالم الغربي، تعتقد شواب أن الأمور في طريقها إلى التغيّر. فبصفتها واحدة من النساء المؤثرات في صناعة التجارة السلعية، تعرف شواب جيداً الكثير من "الرجال الذين يعتقدون بقدرة الرجال الحصرية على الخوض في هذا النوع من العمل". لكن تجار السلع، حسب اعتقادها، قد بدؤوا في تغيير رؤاهم هذه تحت تأثير الموظفين والموظفات الجدد.

"إن كنت تريد توظيف المواهب الشابة اليوم... فإن هؤلاء الأشخاص لا يرغبون في العمل لمصلحة شركة قذرة تتخلّص من البقايا النفطية في مكانٍ ما"، تقول شواب. "أعتقد جازمة أن الجيل الشاب سيعيد تشكيل هذه الصناعة، وسوف يكون على هذه الصناعة أن تتغير. وهي تتغير بالفعل".[٥٤]

من بين جميع الشركات التي تتبّعنا قصتها، تبقى Cargill الشركة الأكثر ضماناً لمكانها في العالم، ويعود ذلك – بشكل كبير – إلى تحويل اهتمامها عن التجارة. لا تزال Cargill أكبر تاجر سلعٍ زراعية في العالم، لكنها عملت خلال السنوات السابقة على إعادة تدوير أرباحها في الاستثمارات في مطاحن الذرة، وكسّارات فول الصويا،

ومصانع تعليب اللحوم التي تدرّ عليها أرباحاً أكبر من تلك التي جنتها من تجارتها السلعية. وتخطط الشركة الآن للخوض في التجارة السلعية لتحقيق ثلث أرباحها فقط. وفي أسوأ الحالات، لا يتجاوز ربح التجار نسبة ١٠% من الأرباح الكلية.[٥٥]

تشكل هذه الشركة نموذجاً بدأت الشركات الأخرى بالاحتذاء به. إذ إن غلاسنبرغ يتحدث الآن عن Glencore كأنها أي شركة تعدينية أخرى. "لم تعد التجارة السلعية تشكّل جزءاً كبيراً من أنشطة الشركة"، يقول غلاسنبرغ. "إننا ننظر إلى التجارة بصفتها طريقة جيدة لفهم الأسواق والتأكد من حسنِ بيعنا لمنتجاتنا في الأسواق".[٥٦]

يا له من تصريحٍ استثنائي يأتي على لسان الرجل الذي ورث عباءة لودفيغ جيسلسون ومارك ريتش. فمن المغري أن نستنتجَ من كلمات غلاسنبرغ أن صناعة التجارة السلعية تلفظ أنفاسَها الأخيرة. وربما ينطوي الأمر على بدايات تشكلِ أسلوبٍ تجاري جديد، على الرغم من المثال الذي تقدمه شركة Zhuhai Zhenrong. لم تصدر النتائج النهائية لأهمّ التحقيقات في قضايا الفساد، لكن النموذج التجاريَ لعددٍ من شركات التجارة السلعية قد تغيّر. إذ يمكن لذلك الأسلوب التجاري الذي تمثله الإمبراطورية التي بدأت بـPhilipp Brothers واستمرت من خلالMarc Rich & Co وGlencore الآن – اذهبْ إلى أي مكان، تعامل مع أيٍّ كان، وامشِ على نصلِ السكين – أن يصبحَ قريباً جزءاً من كتب التاريخ. فكما قال توربيورن تورنكفست، المدير التنفيذي لشركة Gunvor: "أعتقد أن بعض تجار النمط القديم، الذين ينتمون إلى مدرسة مارك ريتش، لم يفهموا بعد. ولن يفهموا حتى يجلسوا مع ضباط 'مكتب التحقيقات الفيدرالية' ويتحدثوا إليهم".[٥٧]

أو كما قال لنا إيان تايلر في سنة ٢٠١٩: "لقد تغيرنا. بدأنا ندرك أهمية السمعة الجيدة. وأدركنا أن ذلك يعني أنه لا يمكنك أن تفعل بعض الأشياء، وأنّ هناك أشياء عليك ألا تفعلها. ولذلك فإننا نتفاداها، بشكل أساسي".[٥٨]

لكن التكهنات بموت صناعة التجارة السلعية لا تزال مبكرة بالتأكيد. فما دام تصدير الموارد الطبيعية حول العالم قائماً، سوف يكون هناك دورٌ لتجار السلع. وعلى الرغم من محاولات المنتجين والمستهلكين الرامية إلى التوسع التجاري، فهم لم يتمكنوا من مجاراة ذلك المزيج الذي يتميز به التجار والمتمثل في القدرة المالية الهائلة والمرونة. وعلى الرغم من أن مسألة التغير المناخي تشكل تحدياً للسلع التي

يقوم عليها عملُ هؤلاء التجار، فإنّ أكبر المتحمسين للقضايا البيئية يدركون أن النفط سيبقى جزءاً حيوياً من واردات الطاقة العالمية لسنوات طويلة قادمة.

فعلى الرغم من الضغوط التي تتعرض لها تجارتهم، لا يزال هؤلاء التجار يجنون الأرباح. ربما تواجه هذه الصناعة تحدياً مصيرياً في مرحلة ما من السنوات القادمة، على الرغم من فورة السوق النفطية التي حدثت في سنة ٢٠٢٠. ولكن ما دامت الأسواق لا تؤدي دورَها بشكل مثالي، سوف تبقى هناك فرصٌ لتحقيق الأرباح – حتى من دون الاضطرار للسير على نصل السكين الفاصل بين ما هو قانوني وما هو غير قانوني – المتأتية من استغلال القصورات الموجودة ونقل السلع حول العالم استجابةً لمؤشرات الأسعار التي ترسلها الأسواق.

كما أن دورَ التجار بصفتهم دارَ المقاصّة للبضائع العالمية الأساسية لا يزال يسبغ عليهم نوعاً فريداً من السلطة الاقتصادية والسياسية. ففي سنة ٢٠١٧، على سبيل المثال، ساهمت أموالُ التجار في تمويل الاستفتاء الشعبي على استقلال كردستان. وفي السنة نفسها، تلقّى إيفان غلاسنبرغ ميدالية من فلاديمير بوتين على الخدمات التي قدمها للدولة الروسية. كما أن الشركات والدول النفطية التي ستخرج سليمةً من محاكمات سنة ٢٠٢٠ ستكون مدينةً لتجار السلع.

إن العالم يتغير، لكن مواردَه الطبيعية بحاجة إلى من يشتريها ويبيعها. ولا تزال السلعُ الطريقَ المؤدي إلى الأموال والسلطة. ربما يبقى التجارُ لاعبين أقوياء في القضايا العالمية لسنوات طويلة قادمة. ولكن بعد عقودٍ من العمل في الظل، لم يعد بمقدور العالم الآن أن يتجاهلَ النفوذ الذي يتمتعون به.

كلمة شكر

لم تتمتّع صناعة التجارة السلعية يوماً بأي نوع من الشفافية. لذلك اضطررنا إلى الاعتماد، في معظم الأحيان، على رغبة مصادرنا في تزويدنا بالمعلومات - من أولئك الذين ساعدونا أولاً على فهم طبيعة عملهم قبل سنوات عدة، إلى العشرات ممّن وافقوا حديثاً على إجراء مقابلاتٍ مسجلة لاستخدامها في هذا الكتاب. لم يكن التحدث إلى الصحافيين تجربة مألوفة أو مريحة بالنسبة إلى الكثيرين منهم، لذلك نود أن نعبّرَ عن امتناننا العميق لكل ما قدّموه لنا. الشكر موصولٌ أيضاً لبسام فتوح Bassam Fattouh وأندرو هَدسن Andrew Hudson اللذَين تكرّما بفتح مكتبة "معهد أكسفورد لدراسات الطاقة" لنا.

على مدى سنوات طويلة، قادنا عملُنا الصحفي إلى العشرات من البلدان. نحن مدينون خصوصاً للسائقين والمترجمين والوسطاء الذين جازفوا بحيواتهم في بعض الأحيان ليضمنوا سلامتنا الشخصية.

قدّم لنا مديرونا في *Bloomberg News* الكثير من الدعم، حتى عندما كان العملُ على هذا الكتاب يُبعدنا عن أعمالنا اليومية. نودّ أيضاً أن نشكرَ ويل كينيدي Will Kennedy، وإيما روس-توماس Emma Ross–Thomas، وجون فراهر John Fraher، وهيذر هاريس Heather Harris، الذين لم يكتفوا بتشجيعنا على كتابة هذا الكتاب بل قرؤوا المسوّدات الأولى وقدموا الكثيرَ من التعليقات والاقتراحات المفيدة. كما أن ستيوارت والاس Stuart Wallace، وريتو غريغوري Reto Gregori، وجون ميكلثويت John Micklethwait قدموا لنا الدعم منذ بداية هذا المشروع. ساعدَتْنا كلٌّ من يوليا فيدورينوفا Yuliya Fedorinova وإيرينا ريزنيك Irina Reznik على تعقّب المعارف في

بلدان مختلفة. شكرنا موصولٌ أيضاً لعدد من الزملاء والزميلات في غرفة الأخبار الذين عملوا على تغطية مهامنا أثناء انهماكنا في البحث والكتابة.

نشأ اهتمامُنا بالكتابة عن تجّار السلع أثناء عملنا في صحيفة *Financial Times*. فقد وافق المحرّران، ليونيل باربر Lionel Barber وجيليان تيت Gillian Tett، على تكريسنا الوقت اللازم للعمل على هذا المشروع (وعلينا أيضاً أن نشكر جيليان وآليك راسل Alec Russel لتكليفنا بالعمل معاً للمرة الأولى). ولا ننسى ديانا ويتينغتون Diana Whittington التي سهرت الليالي وبذلت الكثير من الجهد في التحضير لـ"قمة السلع العالمية".

كان وكيلُنا أندرو وايلي Andrew Wylie من أوائل المتحمسين لهذا المشروع وقد ساهم، مع جيمز بوللن James Pullen، في تحويله من مجرد فكرة إلى حقيقة ملموسة.

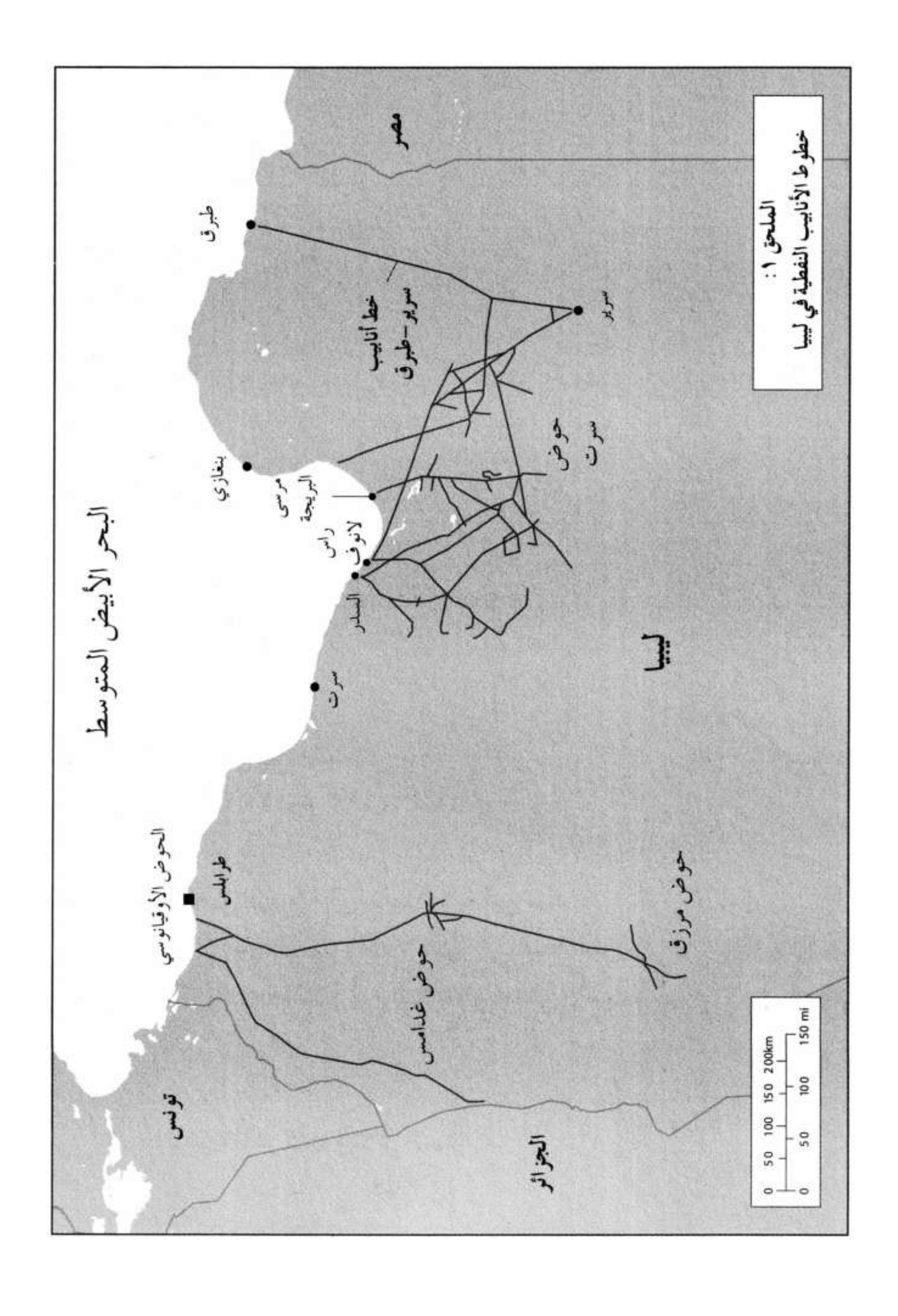
قدّم رُوان بورتشرز Rowan Borchers، المحرّر في دار Penguin Random House، جميعَ أنواع المساعدة التي يمكن لمؤلّفَين جديدَين أن يأملا فيها. فقد فهمَ ما نحاول القيام به في لقائنا الأول به، ثم عمل على مراجعة وتدقيق المواد التي كنا نرسلها له بحساسية وحماسة كبيرتين. نود أيضاً أن نتوجّهَ بالشكر إلى لوسي ميدلتون Lucy Middleton، التي قدمت لنا الكثيرَ من النصائح الهامة، ونايجل ويلكوكسون Nigel Wilcockson، الذي استمع إلى آرائنا وقدم لنا ملاحظاته القيّمة، وآنا هيرف Anna Herve، التي عملت على تشذيب المخطوطة النهائية، وسييرا إليوت Ceara Elliot، التي صمّمت غلافَ الكتاب. نود أيضاً أن نشكرَ ديفيد بيرفن David Pervin في "مطابع جامعة أكسفورد"، الذي أبدى اهتمامَه الشديد بالكتاب منذ البداية، وكذلك جيمز كوك James Cook، الذي عمل على إنجازه وإصداره، وإيزابيلا رالفس Isabelle Ralphs وكايلا ديفابيو Cayla DiFabio، اللتين روّجتا للكتاب.

نشأت فكرة العمل على هذا الكتاب منذ وقت طويل، وقد استمع أصدقاؤنا بصبرٍ لأحاديثنا عن تجار السلع على مدى سنوات متتالية. وقد ساعدنا كلٌّ من بيتر Peter وإيمي بيرنستاين Amy Bernstein على تنظيم أفكارنا ومقاربة عالم النشر وفهمه. قرأ سام بريتشارد Sam Pritchard، وإد كَمينغ Ed Cumming، وكليم نيلور Clem Naylor المسوّداتِ الأولى وقدّموا تعليقاتٍ مفيدةً جداً. شكراً، أيضاً، لكارولا هويوس Carola

Hoyos على رعايتها وصداقتها.

وأيضاً، نحن محظوظان للغاية لأنّ لدينا عائلتين محبّين قدّمتا لنا جميع أنواع الدعم وبجميع الطرق الممكنة. حوّلت ساندرا فارتشي Sandra Farchy منزلَها إلى مكانٍ للكتابة (وشجعت خافيير Javier على رياضة ركوب الدراجات). وكانت جان كولينغز Jan Collings ستحبّ كل لحظة من لحظات إنجاز هذا المشروع، بما في ذلك رؤية اسمها مطبوعاً في الكتاب. كما لم يتردد كل من خوسيه بلاس José Blas وماري كارمن أوتين Mari Carmen Otín في تقديم الدعم والتشجيع لإنجاز هذا المشروع، حتى عندما كنّا بعيدَين عنهما. شكراً لكلّ هذا الحب والدعم.

الملاحق



الملحق ١: خطوط الأنابيب النفطية في ليبيا

الملحق ٢:
الأرباح الصافية لشركات التجارة السلعية العملاقة بملايين الدولارات الأميركية
١٩٩٨ – ٢٠١٩

	Glencore	Vitol	Cargill
1998	192	24	468
1999	277	68	597
2000	420	290	480
2001	708	271	358
2002	939	214	827
2003	1,120	422	1,290
2004	2,208	634	1,331
2005	2,560	1,097	2,103
2006	5,296	2,222	1,537
2007	6,114	1,120	2,343
2008	1,044	1,372	3,951

	Glencore	Vitol	Cargill
2009	1,633	2,286	3,334
2010	3,751	1,524	2,603
2011	4,048	1,701	15,735*
2012	1,004	1,080	1,175
2013	-7,402	837	2,312
2014	2,308	1,395	1,822
2015	-4,964	1,632	1,583
2016	1,379	2,081	2,377
2017	5,777	1,525	2,835
2018	3,408	1,660	3,103
2019	-404	2,320	2,564

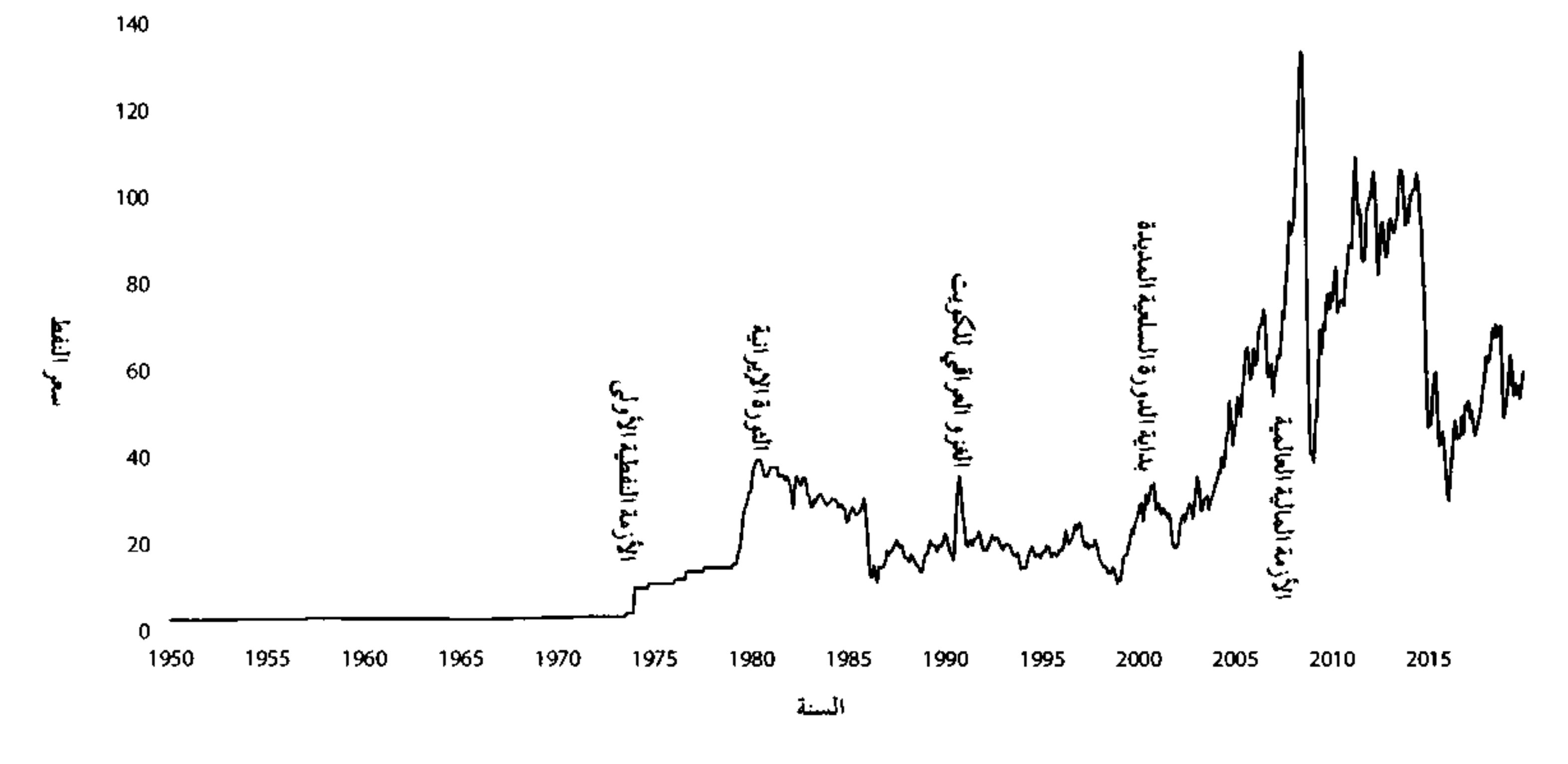
* تشمل نتيجة شركة Cargill بيعَ حصتها في مجموعة الأسمدة Mosaic. باستثناء مبيعات Mosaic، بلغت أرباحها في سنة ٢٠١١ نحو ٢,٦٩٣ مليون دولار.

ملاحظات: تشير مداخيل Cargill إلى سنتها المالية التي تمتد من ١ حزيران/ يونيو إلى ٣١ أيار/ مايو. أما مداخيل شركتي Glencore وVitol فتشير إلى السنة التقويمية. قبل سنة ٢٠١١، تشمل الأرقام المتعلقة بشركة Glencore الأرباحَ العائدة إلى حاملي الأسهم وحاملي الأسهم المشاركين في الأرباح.

المصدر: التقارير السنوية للشركات ودلائل السندات.

الملحق ٣:
خطوط الأنابيب النفطية في الشّرق الأوسط

الملحق ٤: أسعار النفط بالدولار للبرميل (١٩٥٠–٢٠١٩)



المصدر: "مجموعة رابيدان للطاقة"، بناءً على "معهد البترول الأميركي"، "الاحتياطي الفيدرالي"، "إدارة معلومات الطاقة"، و"بلومبرغ". سعر النفط الخام هو "السعر المنشور" شهرياً للمتوسط القاريّ الأميركي ٣٦ درجة خام حتى ١٩٨٢، و"معهد التجارة العالمية" منذ ذلك الوقت.

الهوامش

مقدمة: آخرُ المغامرين

1 This account of Vitol's adventure in Libya is based on the authors' reporting for a piece published in *Bloomberg Markets* magazine in June 2016, called 'Inside Vitol: How the World's Largest Oil Trader Makes Billions', as well as the authors' previous and subsequent interviews with Vitol executives.
2 In 2019, Vitol traded 8 million barrels a day of crude oil and refined products – '2019 volumes and review', Vitol, 27 March 2020, accessed: https://www.vitol.com/vitol-2019-volumes-and-review. According to the International Energy Agency, Germany, France, Spain, the UK and Italy consumed 8.15 million barrels a day in 2019.
3 'Risky Oil Supply Deal Pays off For Vitol', *Financial Times*, 5 September 2011, accessed: https://www.ft.com/content/93aecc44-d6f3-11e0-bc73-00144feabdc0.
4 'Vitol's Ian Taylor on oil deals with dictators and drinks with Fidel', *Financial Times*, Lunch with the FT, 3 August 2018, accessed: https://www.ft.com/content/2dc35efc-89ea-11e8-bf9e-8771d5404543.
5 'Libya on the brink as protests hit Tripoli', *Guardian*, 21 February 2011, accessed: https://www.theguardian.com/world/2011/feb/20/libya-defiant-protesters-feared-dead.
6 Op. cit., *Financial Times*, 5 September 2011.
7 Vitol says it supplied fuel 'for humanitarian use' rather than to the military (Vitol, email to the authors, February 2020). Regardless, the fuel was used by the rebel army, according to Abdeljalil Mayuf, an official at rebel-controlled Arabian Gulf Oil in Benghazi.
8 Chris Bake, interview with the authors, London, April 2016.
9 'US Says $300 Million in Libyan Assets Unfrozen to Pay Vitol', Bloomberg News, September 2011, accessed: https://www.bloomberg.com/news/articles/2011-09-01/u-s-says-300-million-of-libya-assets-freed-to-pay-vitol-for-rebels-fuel.
10 David Fransen, interview with the authors, London, February 2019.
11 Ian Taylor, interview with the authors, London, March 2016.
12 Op. cit., *Financial Times*, 5 September 2011.
13 'Final report of the Panel of Experts established pursuant to resolution 1973 (2011) concerning Libya', United Nations Security Council, New York, 9 March 2013, accessed: https://www.securitycouncilreport.org/atf/cf/%7B65BFCF9B-6D27-4E9C-8CD3-CF6E4FF96FF97%D/s_2013_99.pdf.
14 'Ian Taylor: the oilman, his cancer and the millions he's giving the NHS', *The Sunday Times Magazine*, 8 June 2019, accessed: https://www. thetimes.co.uk/article/ian-taylor-the-

oilman-his-cancer-and-the-millions-hes-giving-the-nhs-wnwbtpq2h.
15 'Phibro's New Commodity: Money', *New York Times*, 9 August 1981, accessed: https://www.nytimes.com/1981/09/08/business/phibro-s-new-commodity-money.html.
16 Data for 2019 for Vitol, Trafigura, Glencore, Mercuria and Gunvor, based on the companies' reporting.
17 Kingsman, Jonathan, *Out of the Shadows: The New Merchants of Grain* (2019), introduction.
18 Darton Commodities, 'Cobalt Market Review, 2019-2020'.
19 Ian Taylor, interview with the authors, London, February 2019.
20 'Glencore appoints first woman director', *Financial Times*, June 2014, accessed: https://www.ft.com/content/9c46d148-fcf8-11e3-bc93-00144 feab7de.
21 'There are 316 Men Leading Top Commodity Houses and Only 14 Women', Bloomberg News, 19 March 2018, accessed: https://www. bloomberg.com/news/articles/2018-03-19/there-are-316-men-leading-top-commodity-houses-and-only-14-women.
22 Glencore annual report, 2019.
23 Pirrong, Craig, 'The Economics of Commodity Trading Firms', University of Houston, 2014, p. 8, accessed: https://trafigura.com/media/1192/2014_trafigura_economics_of_commodity_trading_firms_en.pdf.
24 Jim Daley, interview with the authors, London, August 2019.
25 World Trade Statistical Review 2018, World Trade Organization, Geneva, pp. 41-44, accessed: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf.
26 David MacLennan, interview with the authors, Minneapolis, August 2019.
27 World Bureau of Metal Statistics.
28 Authors' calculation based on company reports of Vitol, Glencore, Trafigura and Cargill for each company's 2019 financial year; Japanese trade data from http://www.customs.go.jp.
29 '2016 America's Richest Families', *Forbes*, 29 June 2016, accessed: https://www.forbes.com/profile/cargill-macmillan-1/#3961c31223b6.
30 'Commodity Traders - Impact of the New Financial Market Regulation', Pestalozzi Attorneys at Law, 25 December 2016, accessed: https://pestalozzilaw.com/en/news/legal-insights/commodity-traders/legal_pdf/.
31 Torbjörn Törnqvist, interview with the authors, Geneva, August 2019.
32 Paul Wyler, interview with the authors, Zurich, June 2019.
33 Mark Hansen, interview with the authors, London, February 2019.
34 Based on Vitol's accounts from 2000 to 2019.
35 'The World is Hungry for Coal, Glencore Says', *Coal Week International*, August 2001.
36 'Glencore CEO Slams Fight Against Developing New Coal Mines', Bloomberg News, 24 October 2019.

الفصل الأول: الروّاد

1 This account is based principally on the authors' interview with Hellmuth Weisser, Theodor's son, Hamburg, May 2019.
2 'Utka neftyanykh monopolii zapada', TASS, 20 March 1963, interview with Gurov.
3 'A Journey Through Time: Milestones of Success', Marquard & Bahls, accessed: https://www.marquard-bahls.com/en/about-us/history/details/event/show/founding-of-the-

gefo-society-for-oil-shipments. html.
4 US Census Bureau: 20th Century Statistics, accessed: https://www. census.gov/prod/99pubs/99statab/sec31.pdf.
5 'Post-war reconstruction and development in the Golden Age of Capitalism', UN World Economic Survey 2017, accessed: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/WESS_2017_ch2. pdf.
6 Bernstein, William, *A Splendid Exchange: How Trade Shaped the World* (London: Atlantic Books, 2008), p. 8.
7 Information on the history of Philipp Brothers is based largely on Waszkis, Helmut, *Philipp Brothers: The Rise and Fall of a Trading Giant* (Metal Bulletin, 1992). Waszkis, a former Philipp Brothers executive, kept meticulous notes on his research, which are stored at the Leo Baeck Institute in New York. Items from Waszkis's notes are referred to as 'Philipp Brothers Collection', followed by their box, folder and page number. The collection is accessible online at: https://digifinding aids.cjh.org/?pID=431072.
8 Philipp Brothers Collection: box 1, folder 3, p. 40.
9 As described by Charles Bendheim, Philipp Brothers Collection: box 1, folder 16, p. 157.
10 David Tendler, interview with the authors, New York, August 2019.
11 Memoir of Norbert Smith, a former Philipp Brothers executive, that was serialised in *The Jewish Link of New Jersey*, part 19, accessed: https://www.jewishlinknj.com/features/23920-my-stories-19.
12 'Philipp Brothers in Tito deal', *New York Times*, 13 October 1950, accessed: https://www.nytimes.com/1950/13/10/archives/philipp-brothers-in-tito-deal.html.
13 Philipp Brothers' 1973 annual report, Philipp Brothers Collection: box 2, folder 7, p. 95.
14 MacMillan, William Duncan, *MacMillan: The American Grain Family* (Afton Historical Society Press, 1998), p. 304.
15 Broehl, Jr, Wayne G., *Cargill: Trading the World's Grain* (University Press of New England, 1992), p. 787.
16 Testimony from Cargill executives at the 'Multinational Corporations and United States Foreign Policy' hearings before the Subcommittee of Multinational Corporations of the Committee on Foreign Relations, part 16, p. 101, Washington 1973-76.
17 Morgan, Dan, *Merchants of Grain* (An Authors Guild Backinprint.com Edition, 2000; originally published by Viking, 1979), p. 122.
18 Broehl, Jr Wayne G., *Cargill: Going Global* (University Press of New England, 1998), pp. 36-46.
19 David MacLennan, interview with the authors, Davos, January 2020.
20 Wiener, Robert J., 'Origins of Futures Trading: The Oil Exchanges in the 19th Century', L'Université Laval, Quebec, Canada. 1992.
21 Hellmuth Weisser, interview with the authors, Hamburg, May 2019.
22 Ermolaev, Sergei, 'The Formation and Evolution of the Soviet Union's Oil and Gas Dependence', 2017, accessed: https://carnegieendowment. org/2017/03/29/formation-and-evolution-of-soviet-union-s-oil-and-gas-dependence-pub-68443.
23 Yergin, Daniel, *The Prize* (New York: Simon & Schuster, 1993), p. 497.
24 'Impact of Oil Exports from the Soviet Bloc', National Petroleum Council, Washington, 1962, p. 25, accessed: https://www.npc.org/reports/1962-Impact-Oil_Exports_From_The_Soviet_Bloc-Vol_I.pdf.
25 Philipp Brothers Collection: box 1, folder 2, p. 48.

26 Helmut Waszkis interview with Ernst Frank, June 1978; Metallgesell schaft Collection; AR 25149, p. 271; Leo Baeck Institute.
27 Jean-Pierre Adamian and Antoine Carassus, interview with the authors, Geneva, February 2019.
28 'The Colossus of Phibro', *Institutional Investor*, 1981. Philipp Brothers Collection: box 1, folder 17, p. 158.
29 Broehl, Jr, Wayne G., *Cargill: Trading the World's Grain* (University Press of New England, 1992), p. 793.
30 Felix Posen, interview with the authors, London, May 2019.
31 'The Colossus of Phibro', *Institutional Investor*, 1981.
32 1940 profit number from Broehl, Jr, Wayne G., *Cargill: Trading the World's Grain* (University Press of New England, 1992), p. 879; 1970 profit number from Broehl, Jr, Wayne G., *Cargill: Going Global* (University Press of New England, 1998), p. 379.
33 Philipp Brothers Collection, 1947 accounts: box 1, folder 11, p. 55.
34 Philipp Brothers Collection: box 1, folder 11, p. 143.
35 The best chronicle of the Soviet grain purchases is Trager, James, *The Great Grain Robbery* (New York: Ballantine Books, 1975). In addition, the US Congress held hearings into the purchases, including 'Russian Grain Transactions' (Senate Permanent Subcommittee on Investigations, July 1973) and 'Sale of Wheat to Russia' (House Agriculture Committee, September 1972). Both hearings included first-hand and detailed testimony from trading executives and government officials.
36 'Some Deal: The Full Story of How America Got Burned and the Russians Got Bread', *New York Times*, 25 November 1973, accessed: https://www.nytimes.com/1973/11/25/archives/some-deal-the-full-story-of-how-amepnka-got-burned-and-the-russians.html.
37 Luttrell, Clifton, 'The Russian Wheat Deal – Hindsight vs. Foresight', US Federal Reserve of St. Louis, October 1973, accessed: https://www. staff.ncl.ac.uk/david.harvey/MKT3008/RussianOct1973.pdf.
38 Broehl, Jr, Wayne G., *Cargill: Going Global* (University Press of New England, 1998), p. 224.
39 Morgan, Dan, *Merchants of Grain*, p. 168.
40 Broehl, Jr, Wayne, G., *Cargill: Going Global*, p. 224.
41 Ibid., p. 225.
42 Fortune 500 list, 1972, *Fortune Magazine*, accessed: https://archive. fortune.com/magazines/fortune/fortune500_archive/full/1972/.
43 US General Accounting Office, "Exporters' Profits On Sales of US Wheat to Russia", p. 2, accessed: http://archive.gao.gov/f0302/096760. pdf.
44 'Soviet Grain Deal is Called a Coup', *New York Times*, 29 September 1972, accessed: https://www.nytimes.com/1972/09/29/archives/soviet-grain-deal-is-called-a-coup-capitalistic-skill-surprised.html.

الفصل الثاني: عرّابُ النفط

1 The President's Daily Brief, CIA, 25 April 1968, accessed: https://www. cia.gov/library/readingroom/docs/DOC_0005974399.pdf, declassified in 2015.
2 Yergin, Daniel, *The Prize*, pp. 523–524.

3 For a detailed overview of the negotiations for the construction of the pipeline, see Bialer, Uri, 'Fuel Bridge across the Middle East— Israel, Iran, and the Eilat-Ashkelon Oil Pipeline', Israel Studies, vol. 12, no. 3, accessed: http://ismi.emory.edu/home/documents/Readings/Bialer_Fuel_Bridge_Israeli_oil_pipline.pdf. In addition, a recent Swiss ruling contains information about the ownership structure: Suisse, Tribunal Fédéral, 27 June 2016, accessed: https://res.cloudinary.com/lbresearch/image/upload/v1469537636/suisse_tribunal_f_d_ral_arr_t_du_27_juin_2016_4a_322_2015_266116_1354.pdf.

4 'The Time Has Come for Israel to Expose Its Most Secret Firm', *Haaretz*, 18 September 2016, accessed: https://www.haaretz.com/opinion/the-time-has-come-for-israel-to-expose-its-secret-firm-1.5437187.

5 Biographical details from Ammann, Daniel, *The King of Oil: The Secret Lives of Marc Rich* (New York: St Martin's Press, 2009) and *Petition for Pardon for Marc Rich and Pincus Green*, 2001, included in US House of Representatives, *Justice Undone: Clemency Decisions in the Clinton White House*, 107th Congress, 2nd session, Report 107-454, 14 May 2002, accessed: https://www.congress.gov/107/crpt/hrpt454/CRPT-107hrpt454-vol3.pdf.

6 Ammann, Daniel, op. cit., p. 36.

7 Felix Posen, interview with the authors, London, May 2019.

8 Waszkis, Helmut, *Philipp Brothers: The Rise and Fall of a Trading Giant*, p. 207.

9 Isabel Arias, interview with the authors, Lima, April 2019.

10 Danny Posen, interview with the authors, London, February 2019.

11 Roque Benavides, interview with the authors, Lima, April 2019.

12 Copetas, A. Craig, *Metal Men: Marc Rich and the 10-Billion-Dollar Scam* (London: Harrap Limited, 1986), p. 51.

13 Ammann, Daniel, *The King of Oil: The Secret Lives of Marc Rich* (New York: St Martin's Press, 2009), pp. 58-59.

14 'Mystery of the Disappearing Tankers', *The Sunday Times*, 13 December 1970, p.11.

15 'Minerals Yearbook 1970, Chromium', United States Geological Survey, p. 302, accessed: http://images.library.wisc.edu/EcoNatRes/EFacs2/MineralsYearBk/MinYB1970v1/reference/econatres.minyb1970v1. jmorning00.pdf.

16 Fraenkel, Ernst, verbatim notes of interview with Helmut Waszkis, in Philipp Brothers Collection; AR 25131; box 1, folder 9, p. 6.

17 Ammann, Daniel, op. cit., p. 67.

18 Garavini, Giuliano, *The Rise & Fall of OPEC in the Twentieth Century* (Oxford: Oxford University Press, 2019), p. 203.

19 Akins, James, 'The Oil Crisis: This Time the Wolf Is Here', *Foreign Affairs*, vol. 51, no. 3 (April, 1973), pp. 462-490, accessed: https://pdfs. semanticscholar.org/7e25/19e3a8f85571946eb76785c43cd1a493caf0.pdf.

20 Waszkis, Helmut, *Philipp Brothers: The Rise and Fall of a Trading Giant*, p. 212.

21 Ibid., p. 211.

22 Ibid., footnote on p. 292.

23 Yergin, Daniel, *The Prize*, p. 581.

24 The description of the meeting at Yamani's suite in Vienna comes from 'How the Oil Companies Help the Arabs to Keep Prices High', *New York Magazine*, 22 September 1975.

25 Yergin, Daniel, op. cit., p. 585.

26 Ibid., p. 588.

27 The President's Daily Brief, CIA, 18 October 1973, declassified in part on 20 June 2016,

accessed: https://www.cia.gov/library/readingroom/docs/DOC_0005993960.pdf.
28 'Markets Pointers', Europ-Oil Prices (London), 3 December 1973, p. 1.
29 'Milestones in the History of U.S. Foreign Relations: Oil embargo 1973-74', US State Department, accessed: https://history.state.gov/milestones/1969-1976/oil-embargo.
30 Broehl, Jr, Wayne G., *Cargill: Going Global*, p. 237.
31 Milton Rosenthal, president and CEO of Engelhard, quoted in 'Engelhard's Gold', *Dun's Review*, April 1975, in Philipp Brothers Collection: box 2, folder 2, p. 17.
32 Waszkis, Helmut, *Philipp Brothers: The Rise and Fall of a Trading Giant*, p. 215.
33 Rich told Daniel Ammann (op. cit., p. 73) that Jesselson offered $150,000 each to him and Green; Jesselson told Helmut Waszkis (*Philipp Brothers: The Rise and Fall of a Trading Giant*, p. 215) that he was willing to let their pay rise to $250,000 each.
34 Ammann, Daniel, op. cit., p. 73.
35 'Inside Philipp Brothers, a $9 billion supertrader most people don't know', *BusinessWeek*, 3 September 1979. Philipp Brothers Collection: box 2, folder 10, p. 207.
36 Ammann, Daniel, op. cit., p. 75.
37 'Secrets of Marc Rich', *Fortune*, 23 January 1984.
38 Gerard F. Cerchio, the president of Sun International Inc., the trading arm of the Sun Company, quoted in 'The Man Behind Marc Rich', *New York Times*, 18 August 1983, accessed: https://www.nytimes.com/1983/08/18/business/the-man-behind-marc-rich.html.
39 Isaac Querub, interview with the authors, Madrid, June 2019.
40 Isaac Querub, email to the authors, June 2019.
41 Manny Weiss, interview with the authors, London, March 2019.
42 'Le Pape Du Negoce', *Le Temps*, 30 October 2008, accessed at: https://www.letemps.ch/opinions/pape-negoce.
43 Ammann, Daniel, op. cit., p. 82.
44 Philipp Brothers Collection: box 1, folder 11, p. 143.
45 Philipp Brothers, 1977 annual report, in Philipp Brothers Collection: box 2, folder 9.
46 Razavi, Hossein, 'The New Era of Petroleum Trading: Spot Oil, Spot- Related Contracts, and Futures Markets', World Bank Technical Paper, Number 96, Washington, 1989.
47 Tetreault, Mary Ann, *Revolution in the World Petroleum Market* (Quorum Books, 1985), p. 55.
48 'Die Knochen sind noch nicht numeriert', *Der Spiegel*, 17 February 1986, accessed: https://www.spiegel.de/spiegel/print/d-13517991.html.
49 'Oil: The Great Noses of Rotterdam', *New York Times*, 8 July 1979, accessed: https://www.nytimes.com/1979/07/08/archives/oil-the-great-noses-of-rotterdam-a-market-that-runs-on-the-telex.html.
50 'Etude Sur Le Trading Petrolier', Ministere de la Mer, 14 June 1983, accessed: http://temis.documentation.developpement-durable.gouv.fr/docs/Temis/0002/Temis-0002860/7522.pdf.
51 Bill Emmitt, interview with the authors, May 2019.
52 'Deuss: From Second-Hand Car Dealer to Controversial World Figure', *Bermuda Sun*, 18 February 1994, accessed: http://bermudasun.bm/Content/Default/NewsOlder20120206/Article/Deuss-From-second-hand-car-dealer-to-controversial-world-figure/-3/1294/31102.
53 Boon, Marten, 'Deuss' demise: an oil trader's struggle to keep up with the market, 1970s-1990s', MPRA Paper, 2019, accessed: https://mpra. ub.uni-muenchen.de/95460/1/

MPRA_paper_95460.pdf.

54 Sanoff, Jonathan, 'Soyuznefteexport v JOC Oil Ltd: a Recent Development in the Theory of the Separability of the Arbitration Clause', in *The American Review of International Arbitration*, 1990 (Sanoff was an associate general counsel for Transworld Oil, and as such an adviser to JOC Oil).

55 Levine, Steve, *The Oil and the Glory* (New York: Random House, 2007), p. 133.

56 Deposition of Francis V. Elias, in US v Advance Chemical Company, case no. CIV-86-1401-P, US District Court for the Western District of Oklahoma. Elias was at the time the secretary of Transworld Oil Ltd.

57 'Energy: JOC Oil Bona Fides', US State Department, cable from US embassy in Valletta, Malta; Washington, May 1974, via WikiLeaks, accessed: https://wikileaks.org/plusd/cables/1974VALLET00848_b. html.

58 'Request for Information on Petroleum Company', US State Department, cable from US embassy in Gaborone, Botswana; Washington, January 1975, via WikiLeaks, accessed: https://wikileaks.org/plusd/cables/1975GABORO00154_b.html.

59 'Request for Background Information on World Oil Bank', US State Department, cable from US embassy in Ankara, Turkey; Washington, May 1978, via WikiLeaks, accessed: https://wikileaks.org/plusd/cables/1978ANKARA03599_d.html.

60 'Iran-Contra Investigation', US Senate, appendix B, vol. 25, Deposition of Theodore G. Shackley, pp. 20-23 and 377-383. The name of Transworld Oil is misspelled as Trans-World, and John Deuss is misspelled several times as 'John Dois', accessed: https://ia902906.us.archive. org/25/items/reportofcongress25unit/reportofcongress25unit.pdf.

61 'Deuss: From Second-Hand Car Dealer to Controversial World Figure', *Bermuda Sun*, op. cit.

62 'Ayatollah Khomeini returns to Iran', *The Associated Press*, 1 February 1979, accessed: https://www.apnews.com/3042785d564d4acaa2e4a18bf c206d25.

63 Yergin, Daniel, op. cit., pp. 656-680.

64 'Middleman Made a Fortune in the Good Old Days Of Oil Crisis', *Washington Post*, 15 February 1983.

65 Yergin, Daniel, *The Prize*, p. 679.

66 Copetas, A. Craig, op. cit., p. 72.

67 Ammann, Daniel, *The King of Oil*, p. 177.

68 Hellmuth Weisser, interview with the authors, Hamburg, May 2019.

69 Philipp Brothers Collection: box 1, folder 11, p. 143.

70 Broehl, Jr, Wayne G., *Cargill: From Commodities to Customers* (University Press of New England, 2008), p. 38.

71 Group of Seven, 'Declaration 1979', Tokyo, 29 June 1979, in Oxford Institute of Energy Studies archive, grey literature, box 79.

الفصل الثالث: آخرُ المصارف

1 This account of Jamaica's dealings with Marc Rich + Co is based primarily on the authors' interviews with Hugh Hart, Manny Weiss, Vincent Lawrence and Carlton Davis. The story of the country's Friday night crisis was told to the authors by Hart.

2 In the first half of the 1980s, Jamaica was the third-largest bauxite producer after Australia

and Guinea, and the fourth-largest alumina producer after Australia, the US and the USSR, according to the US Geological Survey.

3 'History of Aluminum', The Aluminum Association, 2019, accessed: https://www.aluminum.org/aluminum-advantage/history-aluminum.
4 US Geological Survey data.
5 Stuckey, John A., *Vertical Integration and Joint Ventures in the Aluminum Industry* (Harvard University Press, 1983), p. 84.
6 European Commission decision on aluminium imports from Eastern Europe, 19 December 1984, accessed: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:31985D0206&from=GA.
7 US Geological Survey data.
8 'World Bauxite Industry: Recent Trends and Implications of Guyana's Nationalization Moves', CIA, April 1971, accessed: https://www.cia. gov/library/readingroom/docs/CIA-RDP85T00875R001700010006-3. pdf.
9 Waszkis, Helmut, *Philipp Brothers: The Rise and Fall of a Trading Giant*, p. 120.
10 'Guyana's Bauxite Industry Since Partial Nationalization', CIA, December 1972, accessed: https://www.cia.gov/library/readingroom/docs/CIA-RDP85T00875R001700040056-5.pdf.
11 'Bodies on the Doorstep: Jamaica in the 1970s', Association for Diplomatic Studies and Training, accessed: https://adst.org/2016/12/bodies-doorstep-jamaica-late-1970s/.
12 'Rules Bent for Jamaica, Helping US Industry', *New York Times*, 1981, accessed: https://www.nytimes.com/198228/04//business/rules-bent-for-jamaica-helping-us-industry.html.
13 Davis, Carlton, *Jamaica in the World Aluminium Industry*, 2011, vol. 3, p. 67; and USGS yearbooks.
14 Hugh Hart, interview with the authors, Kingston, March 2019, and Manny Weiss, interview with the authors, London, March 2019.
15 'What's Behind the Govt., Marc Rich Relationship?', *The Daily Gleaner*, 5 August 1985, p. 1, accessed: https://newspaperarchive.com/kingston-gleaner-aug-05-1985-p-1/. Also confirmed in authors' interviews with Manny Weiss and Hugh Hart.
16 Ken Hill, a US marshal who spent years trying to arrest Rich, quoted in 'The Face of Scandal', *Vanity Fair*, June 2001, accessed: https://www.vanityfair.com/news/2001/06/rich200106.
17 Hugh Hart, interview with the authors, Kingston, March 2019.
18 Jamaica Bauxite Institute.
19 Hugh Hart, interview with the authors, Kingston, March 2019.
20 Davis, Carlton, *Jamaica in the World Aluminium Industry*, vol. 3, p. 90.
21 'Implementation Completion Report – Clarendon Alumina Production Project', World Bank, 1995, accessed: http://documents.worldbank.org/curated/en/326311468043471038/pdf/multi-page.pdf.
22 Manny Weiss, interview with the authors, London, March 2019.
23 'Marc Rich "Tolling" Deals Reopen US Aluminium Plants', *Financial Times*, 17 October 1986.
24 'Electric Shocks for Aluminium Producers', *Financial Times*, 11 September 1987.
25 US Bureau of Labor Statistics, producer price index, aluminium foil, accessed via the FRED database: https://fred.stlouisfed.org/series/WPU10250111.
26 Manny Weiss, interview with the authors, London, March 2019.

27 Ibid.
28 According to Rich, quoted in 'Alchemist At Large', *Financial Times*, 1 September 1988.
29 Manny Weiss, interview with the authors, London, March 2019.
30 Hugh Small, interview with the authors, Kingston, March 2019.
31 According to Hugh Small and Vincent Lawrence in interviews with the authors, Kingston, March 2019.
32 'PM Confirms Rich Deal', *The Daily Gleaner*, 30 June 1989, accessed: https://newspaperarchive.com/kingston-gleaner-jun-30-1989-p-1/.
33 Based on data in Clarendon Alumina Production 2006 bond prospectus.
34 $313m from 1982–1987, $365m from 1988–1999, $125m in 2000 and $65m in 2003. See, Davis, Carlton, '2009: Fiscal Budgets (Part 1) Prepayment of bauxite and alumina earnings' at http://old.jamaica-gleaner. com/gleaner/20090308/focus/focus5.html and Clarendon Alumina Production 2006 bond prospectus.
35 Carlton Davis, interview with the authors, Kingston, March 2019.
36 Copper Handbook, World Bank, 1981 (The Democratic Republic of Congo was known as Zaire between 1971 and 1997), accessed: http://documents.worldbank.org/curated/en/543761492970653971/pdf/multipage.pdf.
37 'What's in a name?', *The Economist*, 5 October 2017. The economist was Antoine van Agtmael, who worked at the International Finance Corporation, a branch of the World Bank.
38 Ricardo Leiman, interview with the authors, London, August 2019.
39 Quoted in 'Why Marc Rich is Richer than Ever', *Fortune*, 1 August 1988, accessed: https://archive.fortune.com/magazines/fortune/fortune_archive/1988/08/01/70845/index.htm.
40 'While Marc Rich Was Fugitive, Firm Dealt With Pariah Nations', *Wall Street Journal*, 23 April 2001, accessed: https://www.wsj.com/articles/SB982885815892990443.
41 Eric de Turckheim, interview with the authors, Geneva, March 2019.
42 Ammann, Daniel, *The King of Oil*, op. cit., p. 194.
43 Macmillan, Harold, 'The Wind of Change', Cape Town, 3 February 1960, accessed: http://www.africanrhetoric.org/pdf/J%2020%20%Macmillan%20-%2020%the%20wind%20of%20change.pdf.
44 Ivan Glasenberg, who would become CEO of Glencore, couldn't participate in the Los Angeles Olympics in 1984 as a consequence of the boycott.
45 Shipping Research Bureau, 'Embargo: Apartheid Oil's Secrets Revealed' (Amsterdam University Press, 1995), in the collection of the International Institute of Social History, Amsterdam, p.192, accessed: https://archief.socialhistory.org/sites/default/files/docs/collections/embargo_apartheids_oil_secrets_revealed_0.pdf#overlay-context=nl/node/4708.
46 Ford, Jonathan, *Depression, Oil Trading & a Mind at War With Itself* (Chipmunkapublishing, 2016), a memoir written by a former Vitol trader.
47 Mark Crandall, interview with the authors, London, May 2019.
48 David Issroff, interview with the authors, New York, August 2019.
49 Shipping Research Bureau, op. cit., p. 326.
50 'South Africa's Secret Lifeline', *Observer*, 3 June 1984.
51 Van Vuuren, Hennie, *Apartheid, Guns and Money* (London: Hurst & Company, 2018).
52 Shipping Research Bureau, op. cit., p. 258.
53 Van Vuuren, Hennie, op. cit., p. 103.

54 Quoted in Shipping Research Bureau, op. cit., p. 149. The BBC didn't broadcast the interview with John Deuss, but the tape resurfaced years later when it was used by the Dutch television investigative programme *Gouden Bergen*, on 10 September 1989.
55 Ammann, Daniel, op. cit., p. 195.
56 Authors' interview with former senior Marc Rich + Co executive, who declined to be named.
57 Authors' interview with 'Monsieur Ndolo' (pseudonym used by the Marc Rich trader who set up Cobuco in the early 1980s).
58 GDP per capita database, World Bank, accessed: https://data.world-bank.org/indicator/ny.gdp.pcap.cd?most_recent_value_desc=true.
59 The US Federal Reserve effective rate peaked above 22% in 1981.
60 Based on EIA data showing Burundian oil consumption at 700–800 barrels a day in 1980–1983, and a standard VLCC carrying 2 million barrels.
61 Authors' interview with a trader, who requested anonymity.
62 Ammann, Daniel, op. cit., p. 93.
63 'Executive Order 12205', US Government, Washington, 7 April 1980, 45 FR 24099, 3 CFR, 1980 Comp., p. 248, accessed: https://www.archives. gov/federal-register/codification/executive-order/12205.html.
64 NBC interview with Rich, 1992.
65 'Indictment: United States of America vs Marc Rich et al.', United States District Court, Southern District of New York, September 1983.
66 Ibid.
67 'The Lifestyle of Rich, the infamous', *Fortune*, 30 June 1986, accessed: https://fortune.com/2013/06/30/the-lifestyle-of-rich-the-infamous-fortune-1986/.
68 'Judge Orders Exxon to Repay $895m', *Financial Times*, 26 March 1983.
69 'Arco to Pay $315 Million to Settle Claims of Price Control Violations, Overcharges', *Wall Street Journal*, 2 May 1986.
70 Thomas, Evan, *The Man to See* (New York: Simon & Schuster, 1991), p. 417. Rich, however, denied the account, saying there was 'not a shred of truth in it'. Rich said his lawyer never asked him to return to the US.
71 'The controversial pardon of international fugitive Marc Rich', US Congress, Washington, 8 February and 1 March 2001, pp. 73 and 303, accessed: https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons2001/12/1/_The_Controversial_Pardon_of_International_Fugitive_Marc_Rich.pdf.

الفصل الرابع: البراميل الورقية

1 Andy Hall, interview with the authors, Derneburg, March 2019.
2 BP Statistical Review of World Energy. Kuwait pumped 1.4m b/d and Iraq pumped 2.8m b/d – total global oil production was estimated at 63.8m b/d.
3 UN Security Council Resolution 661 of 6 August 1990, accessed: http://unscr.com/en/resolutions/doc/661.
4 Andy Hall, interview with the authors, Derneburg, March 2019.
5 'Will Phibro's Daddy Squash Its Ambitions?', *Business Week*, 25 March 1991.
6 Colin Bryce, interview with the authors, London, February 2019.

7. 'Dojima Rice Exchange', Japan Exchange Group, accessed: https://www.jpx.co.jp/dojima/en/index.html.
8. Wiener, Robert J., 'Origins of Futures Trading: The Oil Exchanges in the 19th Century', L'Université Laval, Quebec, Canada. 1992.
9. Andy Hall, interview with the authors, Derneburg, March 2019.
10. 'Salomon Inc.'s Powerful Oil Man, Andrew Hall, Leads a Resurgence of Traders on Wall Street', *Wall Street Journal*, 11 January 1991.
11. Oil Monthly Market Report, International Energy Agency, Paris, January 1990, p. 11.
12. 'Saddam's Message of Friendship to President Bush', US State Department, cable from US Embassy in Baghdad, 25 July 1990, accessed: https://wikileaks.org/plusd/cables/90BAGHDAD4237_a.html.
13. Andy Hall, interview with the authors, Derneburg, March 2019.
14. Ibid.
15. 'Iraq Threatens Emirates and Kuwait on Oil Glut', *New York Times*, 18 July 1990, accessed: https://www.nytimes.com/1990/07/18/business/iraq-threatens-emirates-and-kuwait-on-oil-glut.html.
16. 'Invading Iraqis Seize Kuwait and Its Oil', *New York Times*, 3 August 1990, accessed: https://www.nytimes.com/1990/08/03/world/iraqi-invasion-invading-iraqis-seize-kuwait-its-oil-us-condemns-attack-urges.html.
17. 'Meaner than a Junkyard Dog', *Texas Monthly*, April 1991, accessed: https://www.texasmonthly.com/articles/meaner-than-a-junkyard-dog/.
18. Andy Hall, interview with the authors, Derneburg, March 2019.
19. Waszkis, Helmut, *Philipp Brothers: The Rise and Fall of a Trading Giant*, pp. 232-233.
20. Philipp Brothers Collection: box 1, folder 11, p. 143.
21. David Tendler, interview with the authors, New York, August 2019.
22. 'Behind the Salomon Brothers Buyout', *Fortune*, 7 September 1981, accessed: https://fortune.com/1981/09/07/salomon-brothers-buyout/.
23. Waszkis, Helmut, *Philipp Brothers: The Rise and Fall of a Trading Giant*, p. 251.
24. Ibid.
25. David Tendler, interview with the authors, New York, August 2019.
26. 'Voest-Alpine Plight Affects All Austria', *New York Times*, 20 January 1986, accessed: https://www.nytimes.com/1986/01/20/business/voest-alpine-plight-affects-all-austria.html.
27. KlÖeckner corporate website, accessed: https://www.kloeckner.com/en/group/history.html.
28. 'Ferruzzi Group - Trading Activities May Post $100m Loss for 1989', *Wall Street Journal*, 25 September 1989.
29. Serge Varsano, interview with the authors, Paris, November 2019.
30. 'OPEC Keeps Oil Traders Guessing', *Financial Times*, 12 April 1988.
31. Authors' interview with former executive of Transworld Oil, who declined to be named.
32. Ibid.
33. The size of estimated losses varies according to sources, but most put it between $200 and $660 million. Bower, Tom, *The Squeeze* (London: HarperPress, 2010), pp 63-65.
34. 'Oil Trader Big Winner in Atlantic Sale to Sun', *New York Times*, 7 July 1988, accessed: https://www.nytimes.com/1988/07/07/business/business-people-oil-trader-a-big-winner-in-atlantic-sale-to-sun.html.

الفصل الخامس: سقوط مارك ريتش

1 The description in this chapter of the fall of Marc Rich is based primarily on the authors' interviews with people involved, including Zbynek Zak, Josef Bermann, Paul Wyler, Manny Weiss, Ivan Glasenberg, Mark Crandall, Graham Sharp, Danny Posen and Isaac Querub, as well as on Ammann, Daniel, *The King of Oil* (op. cit.).
2 Jim Daley, who joined Marc Rich + Co in 1977 to run oil financing; interview with the authors, London, August 2019.
3 Interview with Rich in 'Fugitive Marc Rich Prospers Abroad, Hopes to Settle US Criminal Charges', *Wall Street Journal*, 1 February 1994.
4 'Smoking Out Marc Rich', *Institutional Investor*, 1 August 1992.
5 Danny Posen, interview with the authors, London, February 2019.
6 Mark Crandall, interview with the authors, London, May 2019.
7 'A definition of Richness', *Financial Times*, 10 August 1992.
8 Mark Crandall, interview with the authors, London, May 2019.
9 'Aide to Marc Rich Quits Post', *New York Times*, 4 June 1992, accessed: https://www.nytimes.com/1992/06/04/business/aid-to-marc-rich-quitspost.html.
10 Manny Weiss, interview with the authors, London, March 2019.
11 Ibid.
12 Isaac Querub, interview with the authors, Madrid, June 2019.
13 Ibid.
14 Bloomberg data.
15 Zbynek Zak, interview with the authors, Zug, June 2019.
16 Ammann, Daniel, *The King of Oil*, p. 226.
17 Manny Weiss, interview with the authors, London, March 2019.
18 Mark Crandall, interview with the authors, London, May 2019.
19 'What Makes $1 Billion a Year and Oils the Global Economy While Rebuilding Its Reputation?', Bloomberg News, 2018, accessed: https://www.bloomberg.com/news/features/2018-05-31/oil-trader-trafigura-rebuilds-reputation-while-making-billions.
20 'Marc Rich Cedes Majority Stake in Commodities Firm He Founded', *Wall Street Journal*, 9 March 1993; 'Marc Rich Hopes For Resolution of Tax Case', *Financial Times*, 12 March 1993.
21 As told by Zbynek Zak, who was present; interview with the authors, Zug, June 2019.
22 Authors' correspondence with Zbynek Zak, February 2020.
23 'Marc Rich Passes Control of Company to Employees', *Wall Street Journal*, 10 December 1993, and Amman, Daniel, op. cit., p. 233.
24 Isaac Querub, interview with the authors, Madrid, June 2019.
25 According to several people involved in the deliberations, but Ebner doesn't remember any discussion with Strothotte, and says he's never invested in commodities (Martin Ebner, interview with the authors by telephone, February 2020).
26 'Roche's 93 net rose by 29%', *Wall Street Journal*, 20 April 1994.
27 The company's structure before 1994 was complicated, and different partners remember different things about the details of the buyout deal. Rich, asked by his biographer to confirm that he had received about $600 million from the sale of the company, said that that was 'not far from the truth' (Ammann, Daniel, *The King of Oil*, op. cit., p. 235).
28 Ammann, Daniel, op. cit., p. 233.

29 Mark Crandall, interview with the authors, London, May 2019.
30 Trafigura, internal publication.
31 Danny Posen, interview with the authors, London, February 2019. The group bought Skydiver as well as Trafigura, but left Blackheart on the shelf.
32 Edmundo Vidal, interview with the authors, Lima, April 2019.
33 Authors' interview with a former Trafigura executive, who declined to be named.
34 Zbynek Zak, interview with the authors, Zug, June 2019.
35 Authors' calculation based on Glencore's trading profit in this period.
36 Lucio Genovese, interview with the authors by video call, October 2020.
37 Based on accounts published in bond prospectuses from 1998, and interviews with former partners.
38 Blank v. Commissioner of Taxation in Australia's High Court, 2016, accessed: http://www.hcourt.gov.au/assets/publications/judgment-summaries/2016/hca-42-2016-11-09.pdf.
39 Mark Crandall, interview with the authors, London, May 2019.

الفصل السادس: أضخمُ سعر إقفالٍ في التاريخ

1 This account of Trans-World in Russia is based on the authors' interviews with several former Trans-World employees and executives; Lev Chernoy and Michael Cherney's emailed responses to questions from the authors; archived copies of the Reubens' website, containing biographical details; and various other published interviews given by Reuben and other protagonists, including: 'Russia's Aluminium Tsar', *The Economist*, 21 January 1995; 'Grabbing a Corner on Russian Aluminum', *Businessweek*, 16 September 1996; 'Helter-Smelter: Amid Russia's Turmoil, UK Firm Wins Slice of Nation's Aluminum', *Wall Street Journal*, 28 January 1997; 'Transworld Group: Pitfalls for Pioneers', *Financial Times*, 17 June 1998; and 'Aluminium "Risk Taker" Changes Tack in Russia', *Financial Times*, 11 April 2000.
2 Felix Posen, interview with the authors, London, May 2019.
3 Tarasov, Artem, *Millionaire* (2004). Authors' translation from the Russian text, accessed at http://lib.ru/NEWPROZA/TARASOW_A/millioner. txt.
4 Ibid.
5 'Soviets buy American', *New York Times*, 10 May 1989, accessed: https://www.nytimes.com/1989/05/10/opinion/foreign-affairs-soviets-buy-american.html.
6 According to a senior Marc Rich + Co executive at the time, who requested anonymity.
7 According to David Lilley, who worked for Philipp Brothers and then Metallgesellschaft. When the Phibro metals trading team moved to Metallgesellschaft, the German company took over a significant part of the nickel deal.
8 According to his son, in 'The Reuben Show: The Hottest Property Tycoons in London', *Evening Standard*, 25 June 2010, accessed: https://www.standard.co.uk/lifestyle/the-reuben-show-the-hottest-property-tycoons-in-london-6484966.html.
9 'Baby Reuben', *Estates Gazette*, 24 June 2006.
10 'Brothers Go Public Over Their Success', *Jewish Chronicle*, 28 March 2003, accessed: https://www.reubenbrothers.com/brothers-go-public-over-their-success/.
11 David Issroff, interview with the authors, New York, August 2019.

12 Ibid.

13 Danny Posen (who was head of Marc Rich + Co's office in Moscow at the time), interview with the authors, London, February 2019.

14 Lev Chernoy, emailed response to questions from the authors, February 2020.

15 'We Saved the Industry', *Rosbalt*, 25 November 2006 (interview with Lev Chernoy), accessed: http://chernoi.ru/top/publikatsii/publitsistika/105-my-spasli-promyshlennost-rossii-intervyu-informatsionnomu-agentstvu-rosbalt-25-11-2006.

16 'Grabbing a Corner on Russian Aluminum', *Businessweek*, 16 September 1996.

17 'Aluminium "Risk Taker" Changes Tack in Russia', *Financial Times*, 11 April 2000, accessed: https://www.reubenbrothers.com/aluminium-%e280%%b2risk-taker%e280%%b2-changes-tack-in-russia/.

18 Ibid.

19 Lev Chernoy, emailed response to questions from the authors, February 2020.

20 'Trans-World - Establishment of a New Aluminium Company', Macquarie Equities Limited, December 1995.

21 'King of the Castle', *The Economist*, 21 January 1995, accessed: https://www.reubenbrothers.com/king-of-the-castle-russianaluminium/.

22 Ibid.

23 'It's Lawyers at Dawn in the Wild East', *Guardian*, 1 March 2000, accessed: https://www.reubenbrothers.com/it%e280%%b2s-lawyers-at-dawn-in-the-wild-east/.

24 Gary Busch, interview with the authors, London, May 2019.

25 'Helter-Smelter: Amid Russia's Turmoil, UK Firm Wins Slice of Nation's Aluminum', *Wall Street Journal*, 28 January 1997.

26 Bloomberg data.

27 Op. cit., *Financial Times*, 2000, via Reuben Brothers website.

28 Berezovsky v Abramovich – Gloster judgment, 2012, paragraph 1044. [2012] EWHC 2463 (Comm).

29 'Smert' predprinimatelya', *Kommersant*, 12 September 1995, accessed: https://www.kommersant.ru/doc/117306.

30 Igor Vishnevskiy (former head of Glencore's Moscow office), interview with the authors, London, June 2019.

31 David Issroff, interview with the authors, New York, August 2019.

32 Op. cit., *Financial Times*, 2000, via Reuben Brothers website.

33 Ibid.

34 Ibid.

35 Ibid.

36 US State Department, 2005 Kazakhstan investment climate statement, accessed: https://2001-2009.state.gov/e/eeb/ifd/2005/42065.htm.

37 Archive of Reuben Brothers website, accessed: http://web.archive.org/web/20060419184709/http://www.reubenbrothers.com/transworld.html.

38 Ibid., *Financial Times*, 2000, via Reuben Brothers website.

39 'Reuben Brothers give Tories nearly £200,000', *Financial Times*, 29 July 2008, accessed: https://www.ft.com/content/4cc2e73c-5dc2-11dd-8129-000077b07658.

40 'Reuben Foundation donates £80 million for first new Oxford college in 30 years', Oxford University, 11 June 2020, accessed: https://www. ox.ac.uk/ne w s/2020-06- 11-r euben-f ounda tion-dona tes-80-million-first-new-oxford-college-30-years.

41 Igor Vishnevskiy, interview with the authors, London, June 2019.
42 According to a person who attended a game with them, who requested anonymity.
43 'Lev Chernoy: Almost half the business elite of the country are my protégés,' *Komsomlskaya Pravda*, 15 November 2004, accessed: https://www.kp.ru/daily/23403/33998/.
44 Lucio Genovese, interview with the authors by video call, October 2020.
45 Klebnikov, Paul, *Godfather of the Kremlin: Life and Times of Boris Berezovsky* (Mariner Books, 2001), p. 71.
46 Klebnikov, Paul, Ibid., p. 182, and authors' interview with Raymond Cretegny, Geneva, May 2019.
47 Igor Vishnevskiy, interview with the authors, London, June 2019.

الفصل السابع: شيوعية بصبغةٍ رأسمالية

1 'El Hotel Parque Central de La Habana Cumple ya 20 años', *Cibercuba*, 6 May 2018, accessed: https://www.cibercuba.com/noticias/z2018-05-06-u1-e196568-s27316-hotel-parque-central-habana-cumple-20-anos.
2 'Search for New Capital Sources', *Cuba Business*, October 1994, vol. 8, no. 8.
3 Ian Taylor, interview with the authors, London, February 2019.
4 Colin Bryce, interview with the authors, London, February 2019.
5 David Jamison, interview with the authors, Graffham, February 2019.
6 Ford, Jonathan, *Depression, Oil Trading & A Mind At War With Itself* (Chipmunkapublishing, 2016), p. 130.
7 'Ian Taylor: the oilman, his cancer, and the millions he's giving the NHS', *The Times*, 8 June 2019, accessed: https://www.thetimes.co.uk/article/ian-taylor-the-oilman-his-cancer-and-the-millions-hes-giving-the-nhs-wnwbtpq2h.
8 Blasier, Cole, 'El fin de la Asociacion Sovietico-Cubana', Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, accessed: https://revistaei.uchile.cl/index.php/REI/article/download/15377/28489/and TASS, 'Trade, Credit Pact Signed with USRR', Moscow, 12 January 1964.
9 Authors' interview with former senior Marc Rich + Co trader, who requested anonymity.
10 Fidel Castro speech, 28 January 1990, Castro Speech Data Base, Latin American Network Information Center, University of Texas at Austin, accessed: http://lanic.utexas.edu/project/castro/db/1990/19900129.html.
11 Ian Taylor and David Fransen, interview with the authors, London, February 2019.
12 Vitol brochure, 2010.
13 Vitol annual report, 1994.
14 *Cuba Business*, op. cit., October 1994.
15 *Team spirit* (Paris: Sucres et Denrées, 2012), a book printed to commemorate the 60th anniversary of the company.
16 David Fransen, interview with the authors, London, February 2019.
17 Perez-Lopez, Jorge, 'The Restructuring of the Cuban Sugar Agro-industry: A Progress Report, Association for the Study of the Cuban Economy', 2016, accessed: https://www.ascecuba.org/asce_proceedings/the-restructuring-of-the-cuban-sugar-agroindustry-a-progress-report/.

18 United States Department of Agriculture, Foreign Agriculture Service database.

19 David Fransen, interview with the authors, London, February 2019.

20 The ownership structure of Sunrise (Bermuda) Ltd is shown in Vitol's 1994 annual report.

21 Ford, Jonathan, op. cit.

22 'Vitol's Ian Taylor on oil deals with dictators and drinks with Fidel', *Financial Times*, 8 April 2018, accessed: https://www.ft.com/content/2dc35efc-89ea-11e8-bf9e-8771d5404543.

23 'Lured by Sun and Socialism, Tourists Flocking to Cuba', *Washington Post*, 1999, accessed: https://www.washingtonpost.com/archive/politics/1999/01/09/lured-by-sun-and-socialism-tourists-flocking-to-cuba/f5ec77c7-95ed-4b6b-b318-d12b47a74ea9/.

24 Igor Vishnevskiy, interview with the authors, London, June 2019.

25 Danny Posen, interview with the authors, London, February 2019.

26 Interview with former senior Cargill executive, who declined to be named.

27 Raymond Cretegny, a former managing director of André; interview with the authors, Geneva, May 2019.

28 Data provided to the authors by Vitol, February 2020.

29 Offering circular, Vitol Master Trust, 1999.

30 'Inside Vitol: How the World's Largest Oil Trader Makes Billions', Bloomberg News, 2016, accessed: https://www.bloomberg.com/news/features/2016-06-01/giant-oil-trader-vitol-makes-billions-in-volatile-times.

31 Vitol 1967 annual report.

32 David Jamison, interview with the authors, Graffham, February 2019.

33 Philipp Brothers Collection: box 1, folder 11, p. 143.

34 Brochure, Vitol Holding NV, 1974, p. 11.

35 David Jamison, interview with the authors, Graffham, February 2019.

36 'Fasting on the Oil Glut', *Texas Monthly*, October 1984.

37 David Jamison, interview with the authors, Graffham, February 2019.

38 Vitol's 1970 annual report.

39 Ford, Jonathan, op. cit., p. 120.

40 Euromin's 1995 annual report, available via Companies House in the UK, accessed: https://beta.companieshouse.gov.uk/company/FC016897/filing-history.

41 Ibid.

42 Ian Taylor, interview with the authors, London, February 2019.

43 In 1999, Vitol traded about 3 million barrels a day of oil and products, according to data provided to the authors by the company. A Glencore bond prospectus puts its oil and products trading volume at 2.5 million barrels a day the same year.

44 Raznjatovic (Arkan) indictment, International Criminal Tribunal for the Former Yugoslavia, 1997, accessed: https://www.icty.org/x/cases/zeljko_raznjatovic/ind/en/ark-ii970930e.pdf.

45 'Oil chief paid $1 million to warlord', *Guardian*, 1 July 2001, accessed: https://www.theguardian.com/world/2001/jul/01/balkans.warcrimes2

46 Vitol, email to the authors, February 2020.

47 OMV Petrom SA *v.* Glencore International AG, England and Wales High Court (Commercial Court), 13 March 2015, [2015] EWHC 666 (Comm), accessed: http://www.bailii.org/ew/cases/EWHC/Comm/2015/666.html; compensation figure from Glencore's 2015 annual report.

48 Graham Sharp, interview with the authors, London, February 2019.

49 Vitol Holding BV, the holding company for the group, reported a $6.6 million profit for the year, but Vitol Holding II SA, the Luxembourg entity through which Vitol's managers held shares in the group, reported a $6 million loss.

50 US Department of Justice, US *v.* Cargill, Inc., and Continental Grain Co., US District Court for the District of Columbia, Civil No. 1: 99CV01875, Washington, 8 July 1999, accessed: https://www.justice. gov/atr/case-document/file/490676/download.

51 Brian Gilvary, interview with the authors, London, November 2019.

52 A gripping and comprehensive account of the rise and fall of Enron is McLean, Bethany, and Elkind, Peter, *The Smartest Guys in the Room* (New York: Portfolio, 2003).

53 'Enron Will Pay $445 Million to Buy Metals Merchant MG', *Wall Street Journal*, 23 May 2000, accessed: https://www.wsj.com/articles/SB 959026617606197228.

54 'Inside Vitol: How the World's Largest Oil Trader Makes Billions', Bloomberg News, 1 June 2016, accessed: https://www.bloomberg.com/news/features/2016-06-01/giant-oil-trader-vitol-makes-billions-in-volatile-times.

55 McLean, Bethany, and Elkind, Peter, op. cit., p. 225.

56 Ibid., p. 224.

57 'Timeline: A Chronology of Enron Corp.', *New York Times*, 18 January 2006, accessed: https://www.nytimes.com/2006/01/18/business/world/business/timeline-a-chronology-of-enron-corp.html.

58 US Department of Justice, US *v.* Cargill, Inc., and Continental Grain Co., US District Court for the District of Columbia, Civil No. 1: 99CV01875, Washington, 8 July 1999, accessed: https://www.justice. gov/atr/case-document/file/490676/download.

الفصل الثامن: الانفجار الكبير

1 'XSTRATA – A Leap Upwards', memo sent by Mick Davis to Brian Azzopardi, Gavin Foley and Benny Levene, 27 June 2001, copy in the authors' possession.

2 Deng Xiaoping, 'Emancipate the Mind, Seek Truth From Facts and United as One in Looking to the Future', Beijing, 13 December 1978, accessed: http://cpcchina.chinadaily.com.cn/2010-10/15/content_13918199.htm.

3 Leung, Guy C. K., Li, Raymond, and Low, Melissa, 'Transitions in China's Oil Economy, 1990-2010.

4 Yiping Xiao, Yan Song, and Xiaodong Wu, 'How Far Has China's Urbanisation Gone?', *Sustainability*, August 2018, accessed: https://res.mdpi.com/sustainability/sustainability-10-02953/article_deploy/sustainability-10-02953.pdf.

5 Eslake, Saul, 'Commodity Prices', Paper Presented to the International Conference of Commercial Bank Economists, 23 June 2011, accessed: https://grattan.edu.au/wp-content/uploads/2014/04/092_ICCBE_commodities.pdf.

6 IMF data, gross domestic product per capita, constant prices, measured using purchasing power parity, 2011 international dollar, accessed: https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=61&pr.y=11&sy=1980&ey=2024&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=924&s=NGDPRPPPPC%2CNGDPDPC%2CPPPPC&grp=0&a=.

7 'Protocol on the Accession of the People's Republic of China', World Trade Organization,

November 2001, accessed: https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_chine_e.htm.

8 International Monetary Fund data.
9 World Bureau of Metal Statistics.
10 'Commodity Supercycles: What Are They and What Lies Ahead', Bank of Canada, Bank of Canada Review, Autumn 2016, accessed: https://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2016/11/boc-review-autumn16-buyuksahin.pdf.
11 Ibid.
12 'The Role of Major Emerging Markets in Global Commodity Demand', World Bank, June 2018, accessed: http://documents.worldbank.org/curated/en/865201530037257969/pdf/WPS8495.pdf.
13 'Glasenberg was a cheeky kid - ex teacher', *Sunday Times* (South Africa),
22 May 2011, accessed: https://www.timeslive.co.za/news/south-africa/2011-05-22-glasenberg-was-a-cheeky-kid-ex-teacher/.
14 NYC Marathon results, Glasenberg's page at https://results.nyrr.org/runner/5960/result/941106.
15 'Der Reichster Haendler der Welt', *Bilanz*, 1 May 2011, accessed: https://www.handelszeitung.ch/unternehmen/der-reichste-handler-der-welt.
16 Felix Posen, interview with the authors, London, May 2019.
17 According to official Glencore biography, accessed: https://www. glencore.com/en/who-we-are/our-leadership.
18 Josef Bermann, interview with the authors, Zurich, May 2019.
19 Zbynek Zak, interview with the authors, Zug, June 2019.
20 'Enex Float Lifts Veil on Glencore's $10bn Empire', *Sydney Morning Herald*, 1 September 2001.
21 According to two senior Glencore partners, speaking on condition of anonymity.
22 Paul Wyler, interview with the authors, Zurich, June 2019.
23 Authors' interview with former Glencore employee, who declined to be named.
24 Greg James, interview with the authors by telephone, June 2019.
25 Ivan Glasenberg, interview with the authors, Baar, August 2019.
26 By the end of 1998, Australian export prices for thermal coal had dropped to $26.1 a tonne, the lowest since 1987, according to IMF data.
27 Glencore May 2002 prospectus.
28 'The World is Hungry for Coal, Glencore Says', *Coal Week International*, August 2001.
29 'Glencore's Glasenberg on Enex IPO, Coal Potential: Comment', Bloomberg News, 4 September 2001.
30 Glencore's August 2000 prospectus.
31 'Enex Float Lifts Veil on Glencore's $10bn Empire', *Sydney Morning Herald*, 1 September 2001.
32 Glencore's May 2002 prospectus.
33 Xstrata, IPO prospectus, 2002.
34 Mick Davis, interview with the authors, London, June 2019.
35 This account is based on the authors' interviews with Mick Davis, Ivan Glasenberg, other executives of the time, and their advisers, as well as contemporaneous company reports.
36 Mick Davis, interview with the authors, London, September 2019.
37 According to Bloomberg data.
38 Glencore's historical financial data compiled by the authors based on bond prospectuses

and related disclosures.

39 Andy Hall, interview with the authors, Derneburg, March 2019.
40 'Profile: Michael Farmer', *Metal Bulletin*, March 2014.
41 Noble Group's 2016 annual report.
42 'Born to be a Noble Man', *South China Morning Post*, 27 May 2002.

الفصل التاسع: البترودولار والحكّام اللصوص

1 This account of Glencore's role in the oil-for-food scandal is based on the lengthy and detailed report of the inquiry led by Paul Volcker: 'Report on Programme Manipulation', Independent Inquiry Committee into the United Nations Oil-for-Food Programme, 27 October 2005. The roles of Glencore, Lakhani and Incomed Trading are detailed on pp. 143–156.
2 'Pakistani broker fuels Iraqi Kurdistan oil exports', *Financial Times*, 29 October 2015, accessed: https://www.ft.com/content/02a7065a-78cd-11e5-933d-efcdc3c11c89.
3 'Music and message of Baghdad's Concert for Peace expected to fall on deaf ears in Washington', *Irish Times*, 1 Feb 2003, accessed: https://www.irishtimes.com/news/music-and-message-of-baghdad-s-concert-for-peace-expected-to-fall-on-deaf-ears-in-washington-1.347379.
4 'Pakistani broker fuels Iraqi Kurdistan oil exports', *Financial Times*, 29 October 2015. A spokesman for Lakhani later told Bloomberg News that he had meant he was 'prepared to work hard in a 'hands on' manner, often in a small team'.
5 'Report on Programme Manipulation', Independent Inquiry Committee into the United Nations Oil-for-Food Programme, 27 October 2005, p. 154.
6 The surcharge was initially set at 50 cents per barrel, but was soon lowered to between 30 and 25 cents per barrel, depending on the destination. By late 2002, it was lowered again to 15 cents per barrel.
7 The full report can be found at the archived version of the Independent Inquiry Committee's website: http://web.archive.org/web/20071113193128/http://www.iic-offp.org/documents/IIC%20Final%20Report%2027Oct2005.pdf. Some of the individuals whom the report accused of involvement in the manipulation of the oil-for-food programme have publicly criticised the inquiry's methods and conclusions, arguing that it was politically motivated. However, the inquiry, which was endorsed by the UN Security Council, was praised by UN Secretary General Kofi Annan as an 'extremely thorough investigation', and information from it was cited in numerous anti-corruption cases.
8 Independent Inquiry, op. cit., p. 198.
9 Ibid., p. 152.
10 'Comprehensive Report of the Special Advisor to the DCI on Iraq's WMD', Iraq Survey Group (the report is otherwise known as the Duelfer report, after its lead author, Charles Duelfer, special advisor to the US Director of Central Intelligence), 30 September 2004, p. 39.
11 Ibid., p. 38.
12 'The Billion-Dollar Broker Who Managed a Nation's Oil Wealth', Bloomberg News, 16 July 2020, accessed: https://www.bloomberg. com/news/articles/2020-07-16/billion-dollar-broker-how-one-man-managed-a-nation-s-oil-wealth.

13 'Glencore reveals more IPO rewards', *Financial Times*, 17 February 2012.

14 New York County District Attorney's Office Press Release, 20 November 2007, accessed: https://star.worldbank.org/corruption-cases/printpdf/19592.

15 'Firm Pleads Guilty in Oil-For-Food Case', *Houston Chronicle*, 26 May 2006, accessed: https://www.chron.com/business/energy/article/Firm-pleads-guilty-in-Oil-for-Food-case-1862731.php.

16 'Houston Oil-For-Food Trader Gets 2 Years', *Houston Chronicle*, 8 March 2008, accessed: https://www.chron.com/business/energy/article/Houston-Oil-for-Food-trader-gets-2-years-1779305.php.

17 BP Statistical Review of World Energy database.

18 Ibid.

19 Ibid.

20 Clarendon Alumina Production 2006 bond prospectus.

21 Ton Klomp, interview with the authors, London, July 2019.

22 Bob Finch, interview with the authors, London, April 2019.

23 Polish Investigative Committee hearing on allegations about PK Orlen,

30 March 2005, accessed: http://orka.sejm.gov.pl/Biuletyn.nsf/09/BF787564C6DC12DC1256FDA00469547?OpenDocument.

24 Ibid.

25 Crown Resources AG *v.* Vinogradsky et al., 2001. A copy of the judgment is at: https://www.ucc.ie/academic/law/restitution/archive/englcases/crown_resources.htm.

26 Jankilevitsch and Smolokowski, email to the authors, February 2020. Their full statement reads: 'It is true that Crown Resources brought a claim and obtained Judgement in 2001 against two of its former employees (and their respective Companies) regarding their receipt of certain payments many years earlier from several companies who were not a party to the Action. No assertion of any impropriety was ever directed against J&S and had one been raised and had proceedings been pursued against J&S in relation thereto they would have been vigorously defended. As it happens, and not surprisingly, they were not.'

27 Biographical details on Timchenko are taken from authors' interview with Törnqvist, Geneva, May 2019, as well as Timchenko's 2008 interview with the *Wall Street Journal* (https://www.wsj.com/articles/SB121314210826662571), a 2008 profile in the *Financial Times* (https://www.ft.com/content/c3c5c012-21e9-11dd-a50a-000077b07658), and a 2013 profile in *Vedomosti* (https://www.vedomosti.ru/library/articles/2013/01/21/chelovek_s_resursom).

28 Torbjörn Törnqvist, interview with the authors, Geneva, May 2019.

29 'Gunvor pins future on Swedish CEO after Russian co-founder exits', Reuters, 24 March 2014: https://uk.reuters.com/article/uk-ukraine-crisis-gunvor/gunvor-pins-future-on-swedish-ceo-after-russian-co-founder-exits-idUKBREA2N05K20140324.

30 BP Statistical Review of World Energy database.

31 Cyprus corporate registry data.

32 Marco Dunand, interview with the authors by telephone, August 2019.

33 Mercuria company accounts filed in the Netherlands and Cyprus.

34 The holding company changed its name to Mercuria Energy Group Ltd in January 2007.

35 On his annual 'Direct Line' call-in show, broadcast on 17 April 2014, accessed: https://www.vesti.ru/doc.html?id=1488888.

36 'Timchenko: Everything has to be paid for, and acquaintance with top officials as well', Timchenko interview with TASS, 4 August 2014, accessed: https://tass.com/top-

officials/743432.

37 Freeland, Chrystia, *Sale of the Century: The Inside Story of the Second Russian Revolution* (Abacus, 2005), p. 178.

38 'Khodorkovskiy otmeril sebe srok', *Vedomosti*, 3 April 2003 (Khodor- kovsky measured out his term) and 'Ritt auf der Rasierklinge', *Spiegel*, 3 May 2003 (Ride on the razorblade).

39 Gustafson, Thane, *Wheel of Fortune* (Harvard University Press, 2013), pp. 297-300.

40 Interview with Timchenko, *Forbes Russia*, 2012, accessed: https://www. forbes.ru/sobytiya/lyudi/181713-tot-samyi-timchenko-pervoe-intervyu-bogateishego-iz-druzei-putina.

41 Torbjörn Törnqvist, interview with the authors, Geneva, May 2019.

42 Gunvor, email to the authors, February 2020. The company says it bought oil from many Russian companies, with the bulk of its supplies coming from TNK-BP.

43 Ibid. The company says that, between 2005 and 2014, it paid average dividends of 18.5%.

44 In a letter published in the *Financial Times* on 14 May 2008, he said: 'My career of more than 20 years in the oil industry has not been built on favours or political connections', accessed: https://www.ft.com/content/c3c5c012-21e9-11dd-a50a-000077b07658.

45 Authors' calculation based on company earnings data.

الفصل العاشر: الوجهَة أفريقيا

1 Deaton, Angus, 'Commodity Prices and Growth in Africa', *Journal of Economic Perspectives*, vol. 3, no. 3, summer 1999, pp. 23-40, accessed: https://www.princeton.edu/~deaton/downloads/Commodity_Prices_and_Growth_in_Africa.pdf.

2 World Bank data. Sub-Saharan Africa GDP was $381.8 billion in 2001 - compared to $381.2 billion in 1981. GDP per capita was much lower in 2001 than in 1981, as during those two decades the sub-continent's population increased by roughly 75%, going from 394.2 million people to 682.9 million. https://data.worldbank.org/region/sub-saharan-africa.

3 US Geological Survey, Copper, Minerals Yearbook, accessed: https://s3-us-west-2. amazonaws.com/pr d-wr et/a ssets/palladium/production/mineral-pubs/copper/240497.pdf.

4 'BP Statistical Review of World Energy', June 2019. Nigeria produced 1.895 million barrels a day in 1999, compared to 2.302 million barrels a day in 1979. By 2010, Nigerian output had risen to 2.5 million barrels a day.

5 Cover story, 'The hopeless continent', *The Economist*, 13 May 2000, accessed: https://www. economist.com/node/21519234.

6 World Bank data. Sub-Saharan Africa GDP was $1.55 trillion by 2011.

7 United States of America *v*. The M/Y Galactica Star et al.', United States District Court, Southern District of Texas, Houston Division, 14 July 2017, and 'Department of Justice Seeks to Recover Over $100 Million Obtained from Corruption in the Nigerian Oil Industry', US Department of Justice, Press Release, 14 July 2017, accessed: https://star.worldbank.org/corruption-cases/sites/corruption-cases/files/DOJ-Galactica-Complaint.pdf and https://www.justice.gov/opa/pr/department-justice-seeks-recover-over-10 0-million-obtained-corruption-nigerian-oil-industry.

8 Silverstein, Ken, *The Secret World of Oil* (London: Verso, 2015), p. 53.

9 'Congo Bribery Probe Puts Israeli Billionaire's Future on Hold', Bloomberg News, 23

February 2018, accessed: https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-02-23/he-got-rich-on-congo-mines-until-bribe-probe-put-future-on-hold.

10 'Congo war-driven crisis kills 45,000 a month: survey', Reuters, 22 January 2008, accessed: https://www.reuters.com/article/us-congo-democratic-death/congo-war-driven-crisis-kills-45000-a-month-study-idUSL2280201220080122.

11 'Report of the Panel of Experts on the Illegal Exploitation of Natural Resources and Other Forms of Wealth of DR Congo', United Nations,

12 April 2001, accessed: https://reliefweb.int/report/democratic-republic-congo/report-panel-experts-illegal-exploitation-natural-resources-and.

12 'Gertler Earns Billions as Mine Deals Leave Congo Poorest', Bloomberg News, 5 December 2012, accessed: https://www.bloomberg.com/news/articles/2012-12-05/gertler-earns-billions-as-mine-deals-leave-congo-poorest.

13 'President Bush Meets with Democratic Republic of Congo President Kabila', White House, 26 October 2007, accessed: https://georgewbush-whitehouse.archives.gov/news/releases/2007/10/images/20071026-1_d-0061-3-515h.html.

14 'Congo Bribery Probe Puts Israeli Billionaire's Future on Hold', Bloomberg News, 23 February 2018.

15 'Augustin Katumba, President's Alleged Treasurer and Enforcer, Steps Out as Head of National Assembly's Ruling Coalition; His Influence Could Remain', US Department of State, Diplomatic Cable from US Embassy in Kinshasa, Washington, 14 December 2009, accessed: https://wikileaks.org/plusd/cables/09KINSHASA1080_a.html.

16 'Trouble in the Congo: The Misadventures of Glencore', *Bloomberg Businessweek*, 16 November 2018, accessed: https://www.bloomberg. com/news/features/2018-11-16/glencore-s-misadventure-in-the-congo-threatens-its-cobalt-dreams.

17 Email dated 16 March 2008, from Dan Gertler, described as 'DRC Partner', to an Och-Ziff executive, in US District Court Eastern District of New York, 'US vs Och-Ziff Capital Management Group LLC', Cr. No. 16-516 (NGG), Deferred Prosecution Agreement, Page A-12. A later judgment dated 28 August 2019 identified Gertler as 'DRC Partner' (16-CR-515 (NGG), order and memorandum signed by Judge Nicholas Garaufis).

18 'The Kingmaker is dead', *The Economist*, 20 February 2012, accessed: https://www.economist.com/baobab/2012/02/20/the-kingmaker-is-dead.

19 'Equity in Extractives: Stewarding Africa's Natural Resources for All', Africa Progress Panel, 2013.

20 'Gertler Earns Billions as Mine Deals Leave Congo Poorest', Bloomberg News, 5 December 2012.

21 'Congo Bribery Probe Puts Israeli Billionaire's Future on Hold', Bloomberg News, 23 February 2018.

22 US Department of the Treasury press release, 21 December 2017, accessed at: https://home.treasury.gov/news/press-releases/sm0243.

23 Gertler spokesman, emailed response to questions, March 2020.

24 Glencore, 3 May 2011, IPO Prospectus, p. 859, accessed: https://www.glencore.com/dam/jcr:268b58d2-61b8-44d1-997a-17e76bb66f93/Final-Prospectus-3-May-2011-lowres.pdf.

25 Glencore, IPO Prospectus, p. 77.

26 'Glencore Faces New Legal Challenge Against Congo Cobalt Mine', Bloomberg News, 8 June 2018, accessed: https://www.bloomberg. com/news/articles/2018-06-08/glencore-faces-new-legal-challenge-against-cobalt-mine-in-congo.

27 Glencore, annual report 2007, p. 31. Glencore disclosed in its annual report that it paid $296 million in total for two deals: the 40% stake in Mutanda Mining and the purchase of several oil tankers.

28 'Equity in Extractives', Africa Progress Panel, 2013.

29 Golder Associates, a consultant, valued the whole of Mutanda at $3,089 million in May 2011, as part of Glencore's IPO process, p. 130 of the report, in Glencore, IPO Prospectus, 3 May 2011.

30 'Glencore takes control of Mutanda with $480 million deal', Reuters, 22 May 2012, accessed: https://www.reuters.com/article/glencore-mutanda/update-2-glencore-takes-control-of-mutanda-with-480-mln-deal-idUSL5E8GM5RO20120522.

31 The details of Glencore's relationship with Gertler have been reported extensively, including in 'Trouble in the Congo: The Misadventures of Glencore', *Bloomberg Businessweek*, 16 November 2018; 'Congo Bribery Probe Puts Israeli Billionaire's Future on Hold', Bloomberg News, 23 February 2018; and 'Gertler Earns Billions as Mine Deals Leave Congo Poorest', Bloomberg News, 5 December 2012.

32 Bloomberg News, 5 December 2012, op. cit.

33 Email dated 21 February 2008 from an unnamed due diligence firm to Och-Ziff employees. Gertler is referred to as 'DRC Partner', in 'US vs Och-Ziff Capital Management Group LLC', US District Court Eastern District of New York, Cr. No. 16-516 (NGG), Deferred Prosecution Agreement, p. A-9.

34 'US vs Och-Ziff Capital Management Group LLC', US District Court Eastern District of New York, Cr. No. 16-516 (NGG), Deferred Prosecution Agreement, accessed: https://www.justice.gov/opa/file/899306/download.

35 'US vs OZ Africa Management GP, LLC', US District Court, Eastern District of New York, Cr. No. 16-515 (NGG), Plea Agreement, accessed: https://www.justice.gov/opa/file/899316/download.

36 'Glencore purchases stakes in Mutanda and Katanga', Glencore press release, 13 February 2017, accessed: https://otp.investis.com/clients/uk/glencore2/rns/regulatory-story.aspx?cid=275&newsid=843557.

37 'Subpoena from United States Department of Justice', Glencore press release, 3 July 2018, accessed: https://www.glencore.com/media-and-insights/news/Subpoena-from-United-States-Department-of-Justice.

38 'Puma International Financing SA, $750,000,000 5% Senior Notes due 2026 Prospectus', Puma Energy, 31 January 2018, and 'Share Purchase Agreement', Puma Energy LLC, 21 August 2013.

39 Trafigura's annual reports 2014-2018.

40 Torbjörn Törnqvist, interview with the authors, Geneva, August 2019.

41 'Banknote Shortage Still Acute', US State Department, cable from US embassy in Harare, Zimbabwe, Washington, 28 July 2003, via WikiLeaks, accessed: https://wikileaks.org/plusd/cables/03HARARE1521_a.html.

42 'Cargill closes local cotton business', *The Herald*, 15 October 2014, accessed: https://www.herald.co.zw/cargill-closes-local-cotton-business/.

43 'Cargill Makes Bootleg Currency', US State Department, cable from US embassy in Harare, Zimbabwe, Washington, 6 August 2003, via WikiLeaks, accessed: https://wikileaks.org/plusd/cables/03HARARE1577_a.html. 44 'Zimbabwe plunging toward total collapse', *Chicago Tribune*, 8 June 2003.

45 David MacLennan, interview with the authors, Minneapolis, August 2019.
46 'Cargill Makes Bootleg Currency', US State Department, 6 August 2003.
47 'Commodities: Destination Africa', *Financial Times*, 11 November 2013, accessed: https://www.ft.com/content/817df4c2-35c0-11e3-952b-00144feab7de.
48 'Dirty Diesel: How Swiss Traders Flood Africa with Toxic Fuels', *Public Eye*, September 2016, accessed: https://www.publiceye.ch/fileadmin/doc/Rohstoffe/2016_PublicEye_DirtyDiesel_EN_Report.pdf.
49 'Rapport de la Commission Nationale d'Enquête sur les Déchets Toxiques dans le District d'Abidjan', Republic of CÔte d'Ivoire, pp. 27–28, accessed: https://www.trafigura.com/media/1440/2006_trafigura_rapport_commission_nationale_enqu%C3%AAte_district_abidjan_french.pdf.
50 'Trafigura & the Probo Koala', Trafigura, pp.8–9, accessed: https://www. trafigura.com/media/1372/2016_trafigura_and_the_probo_koala_english.pdf.
51 'Trafigura Beheer BV Investor Presentation', Trafigura, March 2010.
52 Trafigura email dated 27 December 2005, 4.54 PM, from James McNicol to other oil traders, accessed: https://www.trafigura.com/media/1374/2009_trafigura_emails_published_by_the_guardian_english.pdf.
53 Trafigura email dated 27 December 2005, 1.12 PM, from James McNicol to other oil traders.
54 Trafigura email dated 28 December 2005, 9.30 AM, from James McNicol to other executives.
55 Trafigura email dated 27 December 2005, 7.29 PM, from Naeem Ahmed to other executives.
56 Trafigura email dated 28 December 2005, 9.30 AM, from James McNicol.
57 Trafigura email dated 13 March 2006, 9.15 AM, from Toula Gerakis to other executives.
58 Email from *Probo Koala* captain acknowledging receipt of instructions, 15 April 2006, 4.26 PM.
59 Second Interim Report, *Probo Koala* Inquiry, conducted by Lord Fraser Carmyllie, accessed: https://www.trafigura.com/media/1382/2010_trafigura_second_interim_report_of_lord_fraser_of_carmyllie_qc_probo_koala_report_english.pdf.
60 Trafigura report on the *Probo Koala*, 2016, p. 8.
61 'Rapport de la Commission Nationale d'Enquête sur les Déchets Toxiques dans le District d'Abidjan', Republic of CÔte d'Ivoire, p. 46.
62 Ibid., p. 45.
63 'Neglect and Fraud Blamed for Toxic Dumping in Ivory Coast', *New York Times*, 24 November 2006, accessed: https://www.nytimes. com/2006/11/24/world/africa/24ivory.html.
64 The contract between Trafigura and Compagnie Tommy is quoted in full (in French) in 'Rapport de la Commission Nationale d'Enquête sur les Déchets Toxiques dans le District d'Abidjan', Republic of CÔte d'Ivoire, p. 19. An image of the original letter (in English) showing the letterhead of Compagnie Tommy is reproduced in 'The Toxic Truth', Greenpeace and Amnesty International, 2012, p. 46.
65 Details of the cases are taken from Trafigura's own summary of the scandal, 'Trafigura and the *Probo Koala*', accessed: https://www. trafigura.com/media/1787/2016_trafigura_and_the_probo_koala.pdf.
66 Mark Crandall, interview with the authors, London, June 2019.
67 Trafigura, email to the authors, February 2020.
68 José Larocca, interview with the authors, Geneva, May 2019.

1 'The ravening hoards', *The Economist*, 17 April 2008, accessed: https://www.economist.com/asia/2008/04/17/the-ravening-hoards.
2 'Wen Jiabao Inspects Agriculture and Spring Farming in Hebei', BBC Monitoring translation of Xinhua, 6 April 2008.
3 'Funds crunch threatens world food aid', *Financial Times*, 12 June 2009, accessed: https://www.ft.com/content/524d50da-56ae-11de-9a1c-00144feabdc0.
4 Alberto Weisser, interview with the authors, London, March 2019.
5 'Remarks at the Clinton Global Initiative Closing Plenary', US State Department, 25 September 2009, accessed: https://2009-2017.state.gov/secretary/20092013clinton/rm/2009a/09/129644.htm.
6 Ton Klomp, who worked at Cargill in the 1980s, interview with the authors, London, July 2019.
7 Authors' interviews with two Cargill executives, who requested anonymity.
8 Ricardo Leiman, interview with the authors, London, August 2019.
9 Mark Hansen, interview with the authors, London, February 2019.
10 Interviews with two senior Glencore executives, who declined to be named.
11 'Moscow Urged to Ban Grain Exports', *Financial Times*, 3 August 2010, accessed: https://www.ft.com/content/dfa6ba3a-9f27-11df-8732-00144feabdc0.
12 'Russian Officials Mull Grain Export Curbs, Union Says', Bloomberg News, 4 August 2010: accessed: https://www.bloomberg.com/news/articles/2010-08-03/russia-should-ban-grain-exports-as-drought-withers-crops-glencore-says.
13 'Glencore reveals bet on grain price rise', *Financial Times*, 24 April 2011, accessed: https://www.ft.com/content/aea76c56-6ea5-11e0-a13b-00144feabdc0.
14 See Glencore's IPO prospectus, May 2011, p. 50, for agricultural and oil/coal trading profitability. For historical data of the agricultural division's profitability, see 'Olympian Expands Glencore's Empire With Emerging Food Colossus', Bloomberg News, 3 May 2017, accessed: https: //w w w.bloomberg.com/news/articles/2 017-05-03/olympian-expands-glencore-empire-with-emerging-food-colossus.
15 Ian McIntosh, interview with the authors, London, June 2019.
16 Based on annual average profits for Vitol, Glencore and Cargill of $813 million in 1998-1999.
17 Apple's cumulative net income over the period was $61.5 billion; Coca-Cola's was $61.2 billion.
18 At the end of 2011, Boeing had a market cap of $55 billion and Goldman Sachs $45 billion, source: http://media.ft.com/cms/73f82726-385d-11e1-9f07-00144feabdc0.pdf.
19 'Cargill-MacMillan family', *Forbes*, 29 June 2016, accessed: https://www. forbes.com/profile/cargill-macmillan-1/#5095a3cd23b6.
20 Authors' interview with a trader, who requested anonymity.
21 'Dems' new gas-pump villain: Speculators', Politico, 8 July 2008, accessed: https://www.politico.com/story/2008/07/dems-new-gas-pump-villain-speculators-011583.
22 'Cereal Secrets', Oxfam, Oxfam Research Reports, August 2012, accessed: https://www-cdn.oxfam.org/s3fs-public/file_attachments/rr-cereal-secrets-grain-traders-agriculture-30082012-en_4.pdf.
23 'Sumitomo Ex-Trader Wants Company to Share Scandal Blame', *New York Times*, 18

February 1997, accessed: https://www.nytimes.com/1997/02/18/business/sumitomo-ex-trader-wants-company-to-share-scandal-blame.html.

24 'Tokyo Commodity Futures Markets Regulators' Conference', October 1997, pp. 4–9, accessed: https://www.cftc.gov/sites/default/files/idc/groups/public/@internationalaffairs/documents/file/oia_tokyorpt.pdf.

25 'Treasury Select Committee, Memorandum from the FSA on Oil Market Regulation', UK Financial Services Authority, 10 July 2008, accessed: https://publications.parliament.uk/pa/cm200708/cmselect/cmtreasy/memo/oilreg/ucm0202.htm.

26 See Tarring, Trevor, *Corner! A century of metal market manipulation* (1998), for an account of the history of metals market corners, including the Secretan copper corner which began in 1887.

27 'Armajaro sells position as it offloads cocoa', *Financial Times*, 16 December 2010, accessed: https://www.ft.com/content/cfb68d4e-094e-11e0-ada6-00144feabdc0.

28 'EdictonMaximumPrices',Diocletian,accessed:http://web.archive.org/web/20060916063955/http://orion.it.luc.edu/~jlong1/priceed.htm.

29 Jacks, David S., 'Populists v. Theorists: Futures Markets and the Volatility of Prices', Simon Fraser University, accessed: http://econ.queensu. ca/CNEH/2005/papers/futures_CNEH_0305.pdf.

30 'Hearings Before a Special Subcommittee of the Committee on Agriculture', US Congress, House of Representatives, 16, 17, 18 and 22 May 1956, Washington, pp. 292–325.

31 'Price Volatility in Food and Agricultural Markets: Policy Responses', joint report by FAO, IFAD, IMF,OECD, UNCTAD, WFP, the World Bank, the WTO, IFPRI, June 2011, accessed: http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/Volatility/Interagency_Report_to_the_G20_on_Food_Price_Volatility.pdf.

32 For example, Fattouh, Bassam, Kilian, Lutz, and Mahadeva, Lavan, 'The Role of Speculation in Oil Markets: What Have We Learned So Far?', *The Energy Journal*, vol. 34, no. 3, accessed: https://www.iaee. org/en/publications/ejarticle.aspx?id=2536&id=2536 and Irwin, Scott H., Sanders, Dwight R., and Merrin, Robert P., 'Devil or Angel? The Role of Speculation in the Recent Commodity Price Boom (and Bust)', paper presented at the Southern Agricultural Economics Association Meetings, Atlanta, Georgia, 31 January–3 February 2009, accessed: https://www.cftc.gov/sites/default/files/idc/groups/public/@swaps/documents/file/plstudy_24_ism.pdf.

33 'Financial Investment in Commodity Markets: Potential Impact on Commodity Prices and Volatility', Institute of International Finance, September 2011, accessed: https://www.eia.gov/finance/markets/reports_presentations/2012PaperFinancialInvestment.pdf.

34 World Economic Outlook, IMF, September 2011, p. 60.

35 'History of Ethanol Production and Policy', North Dakota State University, accessed: https://www.ag.ndsu.edu/energy/biofuels/energy-briefs/history-of-ethanol-production-and-policy.

36 'Boom in Ethanol Reshapes Economy of Heartland', *New York Times*,

25 June 2006, accessed: https://www.nytimes.com/2006/06/25/business/25ethanol.html.

37 'Dwayne's World', *Mother Jones*, July/August 1995.

38 'Kenneth H. Dahlberg, Link in the Watergate Chain, Dies at 94', *New York Times*, 8 October 2011, accessed: https://www.nytimes.com/2011/10/09/us/kenneth-h-dahlberg-watergate-figure-and-wwii-ace-dies-at-94.html.

39 The most detailed chronicles of the rise and fall of Dwayne Andreas at ADM are the detailed

biography by Khan, E. J., *Supermarketer to the World: The Story of Dwayne Andreas CEO of Archer Daniels Midland* (New York: Warner Books, Inc., 1984) and Eichenwald, Kurt, *The Informant* (Broadway, 2000).
40 'It's Good To Be The Boss', *Fortune*, October 2006, accessed: https://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune_archive/2006/10/16/8390308/index.htm.
41 'A Bet on Ethanol, With a Convert at the Helm', *New York Times*, 8 October 2006, accessed: https://www.nytimes.com/2006/10/08/business/yourmoney/08adm.html.
42 ADM, company statement, 5 June 2009, accessed: https://www.adm.com/news/news-releases/archer-daniels-midland-company-statement-regarding-obama-administration-biofuels-support.
43 Center for Responsive Politics, Archer Daniels Midland, accessed: https://www.opensecrets.org/lobby/clientsum.php?id=D000000132&y ear=2008.
44 Annual US Fuel Ethanol Production, Renewable Fuel Association, accessed: https://ethanolrfa.org/statistics/annual-ethanol-production/ and WASDE reports, US Agriculture Department, accessed: https://usda.library.cornell.edu/concern/publications/3t945q76s.
45 ADM, email to the authors, February 2020.

الفصل الثاني عشر: مصنع المليارديرات

1 This account of Glencore's IPO is based on interviews with numerous former and current Glencore traders and executives, as well as public interviews and documents from the time.
2 Authors' interview with former Glencore employee, who declined to be named.
3 *Forbes* magazine's 'The World's Billionaires 2011' didn't include Glasenberg, as it was published in February 2011, ahead of the IPO. If it had included him, he would have ranked 96th.
4 The shareholdings of Mahoney and Fegel were not revealed until a few months later.
5 Ivan Glasenberg, interview with the authors, Baar, August 2019.
6 Vivo IPO prospectus, 2018, p. 64.
7 'First U.S. Oil Export Leaves Port; Marks End to 40-Year Ban', Bloomberg News, 31 December 2015, accessed: https://www.bloomberg.com/news/articles/2015-12-31/first-u-s-oil-export-leaves-port-marking-end-of-40-year-ban.
8 'Advancing US Exports', Trafigura, p. 8, accessed: https://www.trafigura.com/media/1472/2020-trafigura-us-crude-oil-exports-brochure. pdf.
9 The structure was somewhat complex. Each share, which carried voting rights, came attached to a profit participation certificate, which entitled its owner to a share of the company's profit for that year. Each year, the company bought back shares from departing shareholders and issued them to rising stars. Then, over the five years after a departing shareholder left the company, Glencore would pay them (quarterly, with interest) for the value of the historic allocation of profit on their profit participation account.
10 Glencore's net profits in 2006-2007 were $11.4 billion, while between 1998 and 2005 they were $8.4 billion, according to accounts published in bond prospectuses.
11 Ivan Glasenberg, interview with the authors, Baar, August 2019.
12 Mick Davis, interview with the authors, London, September 2019.
13 Ibid.

14 Authors' interview with a former senior Glencore executive, who requested anonymity.
15 Kelly, Kate, *The Secret Club That Runs the World* (London: Portfolio, 2014), p. 63.
16 'Glencore issues up to US$2,200 million 5% convertible bonds due 2014', Glencore press release, 23 December 2009.
17 'Sun King of the Oil Industry', *Financial Times*, July 2002, accessed: https://www.ft.com/content/2a42aa08-a261-11db-a187-0000779e2340.
18 'Inside Lord Browne of Madingley's Chelsea Home', *Telegraph*, 25 July 2013, accessed: https://www.telegraph.co.uk/lifestyle/interiors/10199624/Interiors-inside-Lord-Browne-of-Madingleys-Chelsea-home.html.
19 According to several people who were present at or briefed on the meeting, speaking on condition of anonymity.
20 'Announcement of intention to float on the London Stock Exchange and the Hong Kong Stock Exchange', Glencore press release, 14 April 2011, accessed: https://www.glencore.com/dam/jcr:d91c0e46-8b24-48ec-b5f2-4b4637e1b90c/201104140800-Glencore-ITF.pdf.
21 As of late 2020, that's a record it still holds.
22 This account of the Glencore-Xstrata merger is based on the authors' interviews, both at the time and later, with Glasenberg, Davis and numerous others involved in the negotiations.
23 'Recommended all-share merger of equals of Glencore International PLC and Xstrata PLC to create unique $90 billion natural resources group', Glencore press release, 7 February 2012, accessed: https://www. glencore.com/dam/jcr:4fe5ba2e-6abb-41ad-910a-247a39e4e3a6/Everest-Finalversion-Feb.pdf.
24 Authors' interview with a person who requested anonymity.
25 *The Sunday Times* Rich List 2011.
26 'Glencore's $65bn Deal Close to Collapse', *Financial Times*, 27 June 2012, accessed: https://www.ft.com/content/fec6352e-bfb1-11e1-bb88-00144feabdc0.
27 'Glencore chief makes offer with a twist', *Financial Times*, 7 September 2012, accessed: https://www.ft.com/content/ec2167f0-f903-11e1-8d92-00144feabdc0.
28 According to a Glencore presentation on 3 May 2013, Glencore's 'executive management' owned 24.9% of the enlarged company, while its 'employees and management' owned 35.7%.
29 'Recommended All-Share Merger of Equals of Glencore International Plc and Xstrata Plc to Create Unique $90 Billion Natural Resources Group', Glencore press release, 7 February 2012.
30 Felix Posen, interview with the authors, London, May 2019.
31 Zbynek Zak, interview with the authors, Zug, June 2019.
32 'Enex Float Lifts Veil on Glencore's $10bn Empire', *Sydney Morning Herald*, 1 September 2001.
33 Paul Wyler, interview with the authors, Zurich, June 2019.
34 Philipp Brothers Collection: box 1, folder 11, p. 39.
35 'Cotton Trading Costs Glencore $330 Million', *Financial Times*, 7 February 2012, accessed: https://www.ft.com/content/16af8bfe-51b2-11e1-a30c-00144feabdc0.
36 'How a Last-Minute Raid Derailed Noble Group's Story of Rebirth', Bloomberg News, 20 December 2018, accessed: https://www.bloomberg. com/news/articles/2018-12-20/how-a-last-minute-raid-derailed-noble-group-s-story-of-rebirth.
37 David Tendler, interview with the authors, New York, August 2019.

38 David Jamison, interview with the authors, Graffham, February 2019.
39 'Inside Vitol: How the World's Largest Oil Trader Makes Billions', *Bloomberg Markets*, 1 June 2016.
40 'Louis Dreyfus Looks to IPO or Partial Sale', *Financial Times*, 16 October 2011, accessed: https://www.ft.com/content/f8499efe-f813-11e0-a419-00144feab49a.
41 Jeremy Weir, interview with the authors, Geneva, May 2019.
42 'Cargill to Give Up Mosaic Stake in $24.3 Billion Deal', *Wall Street Journal*, 19 January 2011.
43 Tan, Ruth S. K., and Wiwattanakantang, Yupana, 'Cargill: Keeping the Family Business Private', National University of Singapore and Richard Ivey School of Business Foundation, Case Study, 2015.
44 'Commodity Daily: Putting a price on Glencore', *Financial Times*, 20 January 2011.
45 'Cargill agrees $24 billion spin-off of Mosaic', *Financial Times*, 19 January 2011.
46 Annual number of articles mentioning at least one of Cargill, Glencore, Vitol or Trafigura, published in *The New York Times*, the *Wall Street Journal*, the *Financial Times* or *The Economist*, via Factiva's database.
47 Zbynek Zak, interview with the authors, Zug, June 2019.

الفصل الثالث عشر: تجّارُ السلطة

1 'Oilflow SPV 1 DAC: Company Announcement', Cayman Islands Stock Exchange, 19 March 2018, accessed: https://www.csx.ky/companies/announcement.asp?Id=6518.
2 As of mid-2020, there were 198 companies registered at 32 Molesworth Street, according to a list published by the Spanish central bank, accessed: https://www.bde.es/webbde/en/estadis/fvc/fvc_ie.html.
3 Constitution of Oilflow SPV 1 Designated Activity Company, Memorandum of Association, Companies Registration Office, Ireland, 25 October 2016.
4 CSX admits Oilflow SPV 1 DAC to the official list, 13 January 2017, accessed: https://www.csx.ky/companies/announcement.asp?Id=5850.
5 Audited Annual Report, Franklin Templeton Series II Funds, p. 7, accessed: http://www.ftidocuments.com/content-common/annual-report/en_GB/FTSIIF-annual-report.pdf.
6 The 2017 financial statements of Oilflow SPV 1 DAC state that the company is ultimately controlled by Glencore.
7 Jim Daley, interview with the authors, London, August 2019. Daley was the chief financial officer for oil at Marc Rich + Co from 1977 to 1980, and from 1983 to 1990 was the global head of oil trading.
8 Arango, Tim, 'For Iraq's Long-Suffering Kurds, Independence Beckons', *New York Times*, 9 September 2017, accessed: https://www.nytimes. com/2017/09/09/world/middleeast/iraq-kurdistan-kurds-kurdish-referendum-independence.html.
9 'Pakistani broker fuels Iraqi Kurdistan oil exports', *Financial Times*, 29 October 2015, accessed: https://www.ft.com/content/02a7065a-78cd-11e5-933d-efcdc3c11c89.
10 'Manafort Working on Kurdish Referendum Opposed by US', *New York Times*, 20 September 2017, accessed: https://www.nytimes.com/2017/09/20/us/politics/manafort-kurdish-referendum.html.
11 'Under the mountains: Kurdish Oil and Regional Politics', Oxford Institute for Energy

Studies, January 2016, p. 12, accessed: https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2016/02/Kurdish-Oil-and-Regional-Politics-WPM-63.pdf.

12 Ben Luckock, interview with the authors, Geneva, May 2019.

13 Ibid.

14 Ibid.

15 Chris Bake, interview with the authors, London, April 2019.

16 Iraqi output rises despite threats to KRG oil, International Energy Agency, Monthly Oil Market Report, October 2017.

17 'Iraq Turmoil Threatens Billions in Oil Traders' Kurd Deals', Bloomberg News, 18 October 2017, accessed: https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-10-18/iraq-turmoil-threatens-billions-in-oil-trader-deals-with-kurds.

18 The Kurdistan Region Statistics Office estimates the regional GDP at $20 billion in 2011, accessed: http://krso.net/files/articles/240816061824. pdf.

19 Oilflow SPV 1 DAC investor presentation dated 1 December 2016.

20 According to people who had done business with Exmor. Details on Drujan's career are based on his LinkedIn profile, accessed 25 October 2019.

21 Raval, Anjli, 'Kurds defy Iraq to establish own oil sales', *Financial Times*, 23 August 2015.

22 Preliminary results published by the Kurdistan Independent High Elections and Referendum Commission, 27 September 2017, accessed: http://www.khec.krd/pdf/173082892017_english%202.pdf.

23 Email to the authors from PSERS spokesman, April 2019.

24 NBC interview with Rich, 1992.

25 Chris Bake, interview with the authors, London, April 2019.

26 'Iraq's Kurdistan oil minister "pleads" for international support', *Financial Times*, 19 October 2017, accessed: https://www.ft.com/content/586dbee9-8899-39e1-9e9e-82bc8e2d4bff.

27 'Iraq's Kurdistan negotiates new terms, raises oil pre-payments to $3 billion', Reuters, 28 February 2017, accessed: https://www.reuters.com/article/us-iraq-kurdistan-oil-idUSKBN1671F5.

28 'In conversation with Ian Taylor, Chairman and Group CEO, Vitol', Chatham House, 5 October 2017, accessed: https://www.chatham house.org/file/conversation-ian-taylor-chairman-and-group-ceo-vitol.

29 Oilflow SPV 1 DAC, investor presentation.

30 Interview with Marc Rich in 'The Lifestyle of Rich, the Infamous', *Fortune*, 1986, accessed: https://fortune.com/2013/06/30/the-lifestyle-of-rich-the-infamous-fortune-1986/.

31 Ian Taylor, interview with the authors, London, February 2019.

32 Transparency International Index. Chad is ranked 165 out of 180 nations. Accessed: https://www.transparency.org/cpi2018.

33 The French government's Chad expert described Déby's 'chronic over-indulgence in Chivaz Regal [sic]' in a conversation described in a US diplomatic cable published by WikiLeaks, 16 November 2005, accessed: https://wikileaks.org/plusd/cables/05PARIS7792_a.html.

34 US diplomatic cable published by WikiLeaks, 13 December 2005, accessed: https://wikileaks.org/plusd/cables/05NDJAMENA1761_a. html.

35 World Bank data for 2018. Only the Central African Republic and Lesotho had a lower life expectancy. Accessed: https://data.worldbank. org/indicator/sp.dyn.le00.in?most_recent_value_desc=false.

36 World Bank data, accessed: https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.NAHC?locations=TD.

37 'Tchad Rapport EITI 2016', Extractive Industries Transparency Initiative, August 2018, p. 52, accessed: https://eiti.org/sites/default/files/documents/rapport_itie_tchad_2016.pdf.

38 Ibid.

39 Ibid.

40 'Glencore arranges $1 billion oil loan for Chad', *Financial Times*, 16 June 2014, accessed: https://www.ft.com/content/1061fc0a-f539-11e3-91a8-00144feabdc0. The interest rate of the loan was revealed on EITI, op. cit., August 2018, p. 175.

41 'Bank Accounts Pledge Agreement between Glencore Energy UK and Natixis and The Original Beneficiaries', Glencore Energy UK Ltd, 9 August 2018, Schedule 1, 'Original Beneficiaries', pp. 12-13, via UK Companies House, received for electronic filing on 16 August 2018.

42 The Glencore debt was consolidated and rescheduled in December 2015 for a total value of $1.488 billion, see 'First Review Under the Extended Credit Facility', International Monetary Fund, April 2018, box 1, p. 11, accessed: https://www.imf.org/~/media/Files/Publications/CR/2018/cr18108.ashx; the GDP of Chad stood at $10.1 billion in 2016, according to the International Monetary Fund.

43 'First Review Under the Extended Credit Facility', International Monetary Fund, April 2018, p. 4.

44 'Idriss Déby: "Je ne suis pas un aventurier, un guerrier, je suis un homme seul"', *Le Monde*, 25 June 2017.

45 'Tchad Rapport EITI 2016', Extractive Industries Transparency Initiative, August 2018, p. 54.

46 'Second Review Under the Program Under the Extended Credit Facility', International Monetary Fund, Chad, August 2018, p. 6, accessed: https://www.imf.org/~/media/Files/Publications/CR/2018/cr18260. ashx.

47 Op. cit., *Le Monde*, 25 June 2017.

48 Vitol's prepayments involved a total of $4 billion in exchange for future supplies from the Tengiz field, and $2.2 billion in exchange for future supplies from Kashagan. KMG investor presentation, October 2019 (http://ir.kmg.kz/storage/files/ad9d29e757f04f5e/NDR_ppt_01112019. pdf).

49 KMG's accounts show its single largest lender, other than its prepayment deal with Vitol, as Eximbank of China with a $1.13 billion loan. Kazakhstan's total external government and SOE debt was 25.5% of GDP, or about $40 billion, at the end of 2017 according to the IMF, making Vitol's prepayments equivalent to well over a tenth of the total.

50 Vitol says the deals were awarded after open and competitive tenders in which other large traders participated. Vitol, email to the authors, February 2020.

51 TH KazMunaiGaz Holding SA, consolidated financial statements 2005, p. 5. The IPO prospectus of KMG EP provides further evidence for Vitol's role: it shows that roughly half of its oil exports were sold to a trading subsidiary called KMG TradeHouse at the port of Odessa in Ukraine, and then 'resold by KMG TradeHouse AG to Vittol [sic]'.

52 Vitol Central Asia SA entry on the Swiss corporate registry, accessed:
https://www.monetas.ch/en/647/Company-data.htm?subj=1769122.

53 Vitol's consolidated financial statements, 2005. At the time of writing, Vitol's stake was 42.5%, and Tiku's stake had been reduced to just under 50%.

54 Kulibayev and Tiku had a number of 'shared business interests', according to Nostrum Oil & Gas prospectus, 20 May 2014, accessed: https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1608672/000119312514207809/d728917dex991.htm.
55 Hywel Phillip, AT Capital, email to the authors, February 2020.
56 Ingma Holding BV's annual financial statements. Total payments to shareholders during the period were $1.12 billion.
57 TornbjÖrn Törnqvist, interview with the authors, Geneva, May 2019.
58 'Commodities: Tougher Times for Trading Titans', *Financial Times*, 2013, accessed: https://www.ft.com/content/250af818-a1c1-11e2-8971-00144feabdc0.
59 'Announcement Of Additional Treasury Sanctions on Russian Government Officials And Entities', US Treasury press release, 28 April 2014, accessed: https://www.treasury.gov/press-center/press-releases/Pages/jl2369.aspx.
60 'Trafigura Becomes Major Exporter Of Russian Oil', *Financial Times*, 27 May 2015.
61 'Russian State Bank Secretly Financed Rosneft Sale After Foreign Buyers Balked', Reuters, 9 November 2018, accessed: https://www.reuters. com/article/us-rosneft-privatisation-exclusive/exclusive-russian-state-bank-secretly-financed-rosneft-sale-after-foreign-buyers-balked-idUSKCN1NE132.
62 A video of the meeting is available at http://en.kremlin.ru/catalog/persons/61/events/53774/videos.
63 Russian presidential order, dated 10 April 2017, accessed: http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0 0 0120170410 0 0 02? index=1&rangeSize=1.
64 'US warns Kurdistan over independence referendum', *Financial Times*, 21 September 2017, accessed: https://www.ft.com/content/69b5b776-9e58-11e7-8cd4-932067fbf946.

خاتمة: الكثير من الأسرار الدفينة

1 'BNP Said to Reduce Commodity-Trading Finance to Trafigura', Bloomberg News, 8 September 2014, accessed: https://www.bloomberg. com/news/articles/2014-09-07/bnp-paribas-said-to-curb-commodity-trade-finance-to-trafigura.
2 'BNP Paribas Agrees to Plead Guilty and to Pay $8.9 Billion for Illegally Processing Financial Transactions for Countries Subject to US Economic Sanctions', US Department of Justice press release, 30 June 2014, accessed: https://www.justice.gov/opa/pr/bnp-paribas-agrees-plead-guilty-and-pay-89-billion-illegally-processing-financial.
3 Statement of Facts, US District Court Southern District of New York, United States of America *v*. BNP Paribas, 30 June 2014, accessed: https://www.justice.gov/sites/default/files/opa/legacy/2014/06/30/statement-of-facts.pdf.
4 Two former Trafigura senior executives with direct knowledge of the situation confirmed, under condition of anonymity, that the Dutch company was Trafigura. Although Trafigura largely operates from its headquarters in Geneva, the company was at the time formally incorporated in the Netherlands. It later moved its incorporation to Singapore.
5 Eric de Turckheim, interview with the authors, Geneva, March 2019.
6 According to a former Trafigura executive, who declined to be named.
7 Email from BNP Paribas employee quoted in Statement of Facts, US District Court Southern District of New York, United States of America *v*. BNP Paribas, 30 June 2014, p.

25, accessed: https://www. justice.gov/sites/default/files/opa/legacy/2014/06/30/statement-of-facts.pdf.

8 'Attorney General Holder Delivers Remarks at Press Conference Announcing Significant Law Enforcement Action', US Department of Justice statement, Washington, 30 June 2014, accessed: https://www. justice.gov/opa/speech/attorney-general-holder-delivers-remarks-press-conference-announcing-significant-law.

9 'What Are Economic Sanctions?', Council on Foreign Relations, 12 August 2019, accessed: https://www.cfr.org/backgrounder/what-are-economic-sanctions.

10 'Vitol trades Iranian fuel oil, skirting sanctions', Reuters, 26 September 2012, accessed: https://www.reuters.com/article/us-iran-oil-sanctions-vitol-idUSBRE88P06C20120926.

11 'Unlawful Corporate Payments Act of 1977', US House of Representatives, 28 September 1977, accessed: https://www.justice.gov/sites/default/files/criminal-fraud/legacy/2010/04/11/houseprt-95-640.pdf.

12 'Report of the Securities Exchange Commission on Questionable and Illegal Corporate Payments and Practices', US Securities and Exchange Commission, May 1976, p. B-4, accessed: https://www.sec.gov/spotlight/fcpa/sec-report-questionable-illegal-corporate-payments-practices-1976.pdf.

13 Ibid., p. 44.

14 'Fines and bribes paid to private individuals should not be tax deductible', Confédération Suisse, Federal Council press release, 18 December 2015, accessed: https://www.admin.ch/gov/en/start/dokumentation/medienmitteilungen.msg-id-60078.html.

15 Phase 4 report on Switzerland, OECD Working Group on Bribery in International Business Transactions, 2018, accessed: http://www.oecd. org/corruption/anti-bribery/Switzerland-Phase-4-Report-ENG.pdf.

16 'Switzerland – 2019 Article IV Consultation', International Monetary Fund, p. 22, accessed: https://www.imf.org/~/media/Files/Publications/CR/2019/1CHEEA2019001.ashx.

17 'Jamaica: a Trafigura Scandal Primer', US State Department, 12 October 2006, in Public Library of US Diplomacy, 06KINGSTON2021_a, WikiLeaks, accessed: https://search.wikileaks.org/plusd/cables/06KINGSTON2021_a.html.

18 'ADM Subsidiary Pleads Guilty to Conspiracy to Violate the Foreign Corrupt Practices Act', US Department of Justice, 20 December 2013, accessed: https://www.justice.gov/opa/pr/adm-subsidiary-pleads-guilty-conspiracy-violate-foreign-corrupt-practices-act.

19 Paul Wyler, interview with the authors, Zurich, June 2019.

20 'Remarks of Secretary Lew on the Evolution of Sanctions and Lessons for the Future at the Carnegie Endowment for International Peace', US Department of the Treasury, 30 March 2016, accessed: https://www.treasury.gov/press-center/press-releases/pages/jl0398.aspx.

21 Ibid.

22 'HSBC Holdings Plc and HSBC Bank USA NA Admit to Anti-Money Laundering and Sanctions Violations', US Department of Justice, 11 Dec 2012, accessed: https://www.justice.gov/opa/pr/hsbc-holdings-plc-and-hsbc-bank-usa-na-admit-anti-money-laundering-and-sanctions-violations.

23 'Credit Suisse Pleads Guilty to Conspiracy to Aid and Assist US Taxpayers in Filing False Returns', US Department of Justice, 19 May 2014, accessed: https://www.justice.gov/opa/pr/credit-suisse-pleads-guilty-conspiracy-aid-and-assist-us-taxpayers-filing-false-returns.

24 'Treasury Designates Russian Oligarchs, Officials and Entities in Response to Worldwide Malign Activity', US Treasury, 6 April 2018, accessed: https://home.treasury.gov/news/press-releases/sm0338.
25 'United States Sanctions Human Rights Abusers and Corrupt Actors Across the Globe', US Treasury, 21 December 2017, accessed: https://home.treasury.gov/news/press-releases/sm0243.
26 'Treasury Targets Russian Oil Brokerage Firm for Supporting Illegiti-mate Maduro Regime', US Treasury, 18 February 2020, accessed: https://home.treasury.gov/news/press-releases/sm909.
27 US Treasury press release, 20 March 2014, accessed: https://www. treasury.gov/press-center/press-releases/pages/jl23331.aspx.
28 Torbjörn Törnqvist, interview with the authors, Geneva, May 2019.
29 'Trafigura, Glencore and Vitol Probed in Brazil Graft Scandal', Bloomberg News, 5 December 2018, accessed: https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-12-05/trafigura-glencore-and-vitol-ensnared-in-brazil-bribery-scandal.
30 'Ex-Petrobras Trader "Phil Collins" Says Vitol Bribed Him', Bloomberg News, 23 November 2019, accessed: https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-11-23/ex-petrobras-trader-phil-collins-tells-judge-vitol-bribed-him.
31 'Trader Gunvor Pays $95 Million to Swiss in Corruption Probe', Bloomberg News, 17 October 2019, accessed: https://www.bloomberg. com/news/articles/2019-10-17/gunvor-strikes-95-million-deal-with-swiss-to-end-congo-probe.
32 Glencore's annual report 2018, p. 126.
33 'SFO Confirms Investigation Into Suspected Bribery at Glencore Group of Companies', Serious Fraud Office, 5 December 2019, accessed: https://www.sfo.gov.uk/2019/12/05/sfo-confirms-investigation-into-suspected-bribery-at-glencore-group-of-companies/.
34 'Investigation by the Office of the Attorney General in Switzerland', Glencore press release, 19 June 2020, accessed: https://www. glencore.com/media-and-insights/news/investigation-by-the-office-of-the-attorney-general-of-switzerland.
35 'Glencore Drops as US Orders Documents in Corruption Probe', Bloomberg News, 3 July 2018.
36 'Glasenberg's Legacy Threatened By Long List of Corruption Probes', Bloomberg News, 5 December 2019, accessed: https://www.bloomberg. com/news/articles/2019-12-05/glasenberg-s-legacy-threatened-by-long-list-of-corruption-probes.
37 'Back to the Marc Rich Days as US Probes Commodity Traders', Bloomberg News, 25 March 2019, accessed: https://www.bloomberg. com/news/articles/2019-03-25/back-to-the-marc-rich-days-as-u-s-probes-commodity-traders.
38 David Tendler, interview with the authors, New York, August 2019.
39 Ian Taylor and David Fransen, interview with the authors, London, February 2019.
40 Bloomberg, Michael, *Bloomberg by Bloomberg* (John Wiley & Sons, 2001), accessed: http://movies2.nytimes.com/books/first/b/bloomberg-bloomberg.html.
41 'Ian Taylor: the oilman, his cancer, and the millions he's giving the NHS', *The Times*, 8 June 2019, accessed: https://www.thetimes.co.uk/article/ian-taylor-the-oilman-his-cancer-and-the-millions-hes-giving-the-nhs-wnwbtpq2h.
42 'State Commodity Traders Grow to Take On Glencore, Cargill', Bloomberg News, 1 June 2015, accessed: https://www.bloomberg.com/news/articles/2015-05-31/state-commodity-traders-grow-to-take-on-glencore-cargill.

43 'Trader who tapped Tehran to power China', *Financial Times*, 27 June 2014, accessed: https://www.ft.com/content/4ed3edd6-fc69-11e3-86dc-00144feab7de, and 'Iranian Oil, arms, sanctions … and China's 'Crazy Yang', Reuters, 16 January 2012, accessed: http://news.trust.org//item/20120116002600-enu80/.

44 For the 2012 sanctions, see: 'Three Companies Sanctioned Under the Amended Iran Sanctions Act', US State Department, 12 January 2012, accessed: https://2009-2017.state.gov/r/pa/prs/ps/2012/01/180552.htm. The US State Department called Zhuhai Zhenrong 'the largest supplier of refined petroleum product to Iran' at the time. For the 2019 sanctions, see: 'The United States to Impose Sanctions On Chinese Firm Zhuhai Zhenrong Company Limited for Purchasing Oil From Iran', US State Department, 22 July 2019, accessed: https://www.state.gov/the-united-states-to-impose-sanctions-on-chinese-firm-zhuhai-zhenrong-company-limited-for-purchasing-oil-from-iran/.

45 Ian Taylor, interview with the authors, London, February 2019.

46 This account of Glencore's trading in 2020 is based on an interview with a senior executive, who declined to be named, as well as the company's statements, and publicly-available information on ship movements.

47 'Texas Regulators Weigh Historic Oil Cuts as Coronavirus Pandemic Saps Demand', *Wall Street Journal*, 14 April 2020, accessed: https://www. wsj.com/articles/texas-regulators-weigh-historic-oil-cuts-after-coronavirus-11586886293.

48 Steve Kalmin, Glencore's chief financial officer, told journalists in August 2020 that the return on equity on the company's contango deals was as much as 100% 'in some cases'.

49 According to the estimates of several leading oil traders. For example, Mercuria's Marco Dunand estimated the stock build at 1.25 billion barrels. 'Trader Mercuria Says Oil Has Bottomed With More Shutins Coming', Bloomberg News, 29 April 2020.

50 White House Coronavirus Task Force press briefing, 31 March 2020, accessed: https://www.youtube.com/watch?v=c2TRmlsmMNU.

51 Glencore, 2020 Half-Year Report, 6 August 2020, accessed: https://www.glencore.com/dam/jcr:50ad1802-2213-43d8-8008-5fe84e3c65ed/GLEN-2020-Half-Year-Report.pdf.

52 Trafigura, 2020 interim report (https://www.trafigura.com/media/2648/trafigura_interim_report_2020.pdf), and 'Mercuria scores record profit amid oil market chaos', *Financial Times*, 13 July 2020 (https://www.ft.com/content/72300405-20bc-4dde-b145-9ff28f9da69d).

53 Muriel Schwab, interview with the authors, Geneva, August 2019.

54 Muriel Schwab, interviews with the authors, Geneva, August 2019, and by telephone, February 2020.

55 David MacLennan, interview with the authors, Minneapolis, August 2019.

56 Ivan Glasenberg, interview with the authors, Baar, August 2019.

57 Torbjörn Törnqvist, interview with the authors, Geneva, August 2019.

58 Ian Taylor, interview with the authors, London, February 2019.



فهرس عام

ت

ث

ز

س

ش

ص

ع

غ

ف

ق

ك

ل


مكتبة
t.me/soramnqraa

'مذهل'

Sunday Times

'حيويّ ومثير للقلق'

Publishers Weekly

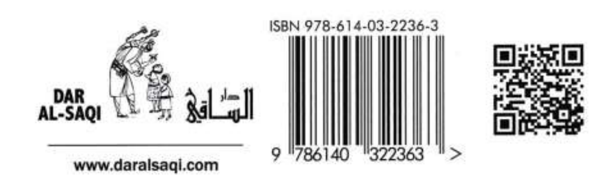
العالم الحديث تحكمه السلع، من النفط الذي يغذّي سياراتنا إلى المعادن التي تشغّل هواتفنا الذكية. هل تساءلنا يوماً من أين تأتي هذه المواد؟ علينا البدء بالبحث عن أجوبة.

في هذا الكتاب يكشف صحافيان بارزان إحدى أكثر المسائل الاقتصادية أهميةً وأقلها تداولاً: أعمال التجار المليارديرات الذي يشترون موارد الأرض ويخزّنونها ويبيعونها.

إنها قصةُ حفنة من رجال الأعمال المتعجرفين الذين أصبحوا تروساً لا غنى عنها في الأسواق العالمية، ما أتاح توسعاً هائلاً في التجارة الدولية، ورَبَطَ البلدان الغنية بالموارد، بغض النظر عن فسادها والحروب التي تمزّقها، بالمراكز المالية في العالم.

وهي أيضاً قصةُ اكتساب بعض التجار قوة سياسية لا توصف، على مرأى من المراقبين والسياسيين الغربيين، ما ساعد صدام حسين على بيع نفطه، وتأجيج جيش الثوار الليبي خلال الربيع العربي، وتحويل الأموال إلى الكرملين بقيادة فلاديمير بوتين رغم العقوبات الصارمة.
جولة مدهشة عبر أعنف حدود الاقتصاد العالمي، ودليل يعكس كيف تعمل الرأسمالية حقاً.

خافيير بلاس وجاك فاركي من أشهر الصحافيين الذين يغطون قضايا الطاقة والسلع والمؤسسات التجارية. يعملان مراسلَين في Bloomberg News. أجريا مقابلات مع معظم الشخصيات الرئيسية في صناعة تداول السلع، ونشرا الحسابات المالية لعددٍ من هذه الشركات السرية للمرة الأولى. كما قدّما تقارير عن النفط والغذاء والحرب من بلدان متنوّعة مثل كازاخستان وساحل العاج وليبيا. هذا الكتاب هو كتابهما الأول.



ISBN 978-614-03-2236-3
9 786140 322363